

REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

DIARIO DE SESIONES DE LA COMISION PERMANENTE

SEGUNDO PERIODO ORDINARIO DE LA XLVI LEGISLATURA

6ª SESION

PRESIDE EL SEÑOR SENADOR CARLOS BARAIBAR
(Presidente)

ACTUAN EN SECRETARIA LOS TITULARES
ARQUITECTO HUGO RODRIGUEZ FILIPPINI Y DOCTOR JOSE PEDRO MONTERO
Y LAS PROSECRETARIAS ESCRIBANA CLAUDIA PALACIO Y DOCTORA MARGARITA REYES

Asisten el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, don Víctor Rossi; el señor Ministro de Economía y Finanzas, Cr. Danilo Astori; el señor Subsecretario de Transporte y Obras Públicas, Ing. Luis Lazo; el señor Subsecretario de Economía y Finanzas, Ec. Mario Bergara; el Director General del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Esc. Gustavo Fernández; el Director de la Asesoría Macroeconómica del Ministerio de Economía y Finanzas, Ec. Fernando Lorenzo; el Presidente de PLUNA, Sr. Carlos Bouzas; el Vicepresidente, Arq. Carlos Galcerán y los Directores, doctores Javier Gomensoro y Enrique Canon.

SUMARIO

Páginas

1) Texto de la citación.. 223

2) Asistencia.. 224

3) Asuntos entrados.. 224

4) Negociaciones relacionadas con la empresa PLUNA.. 224

5) Se levanta la sesión... 267

1) TEXTO DE LA CITACION

"Montevideo, 31 de enero de 2007.

LA COMISION PERMANENTE se reunirá el próximo lunes 5 de febrero, a la hora 15, en régimen de Comisión General, a fin de informarse de los asuntos entrados y recibir al Ministro de Transporte y Obras Públicas, señor Víctor Rossi, acompañado del actual Directorio de PLUNA S.A., para que informen sobre la adquisición de parte del

paquete accionario de la referida empresa, por un consorcio privado.

Marti Dalgalarrondo Añón
Secretario

Hugo Rodríguez Filippini
Secretario.**”**

2) ASISTENCIA

ASISTEN: los señores Senadores **Francisco Gallinal, Carlos Moreira** y **Eduardo Ríos** y los señores Representantes **José Amorín, Pablo Alvarez López, Gustavo Bernini, José Carlos Cardoso, Doreen Javier Ibarra, Alvaro Lorenzo** y **Aníbal Pereyra.**

3) ASUNTOS ENTRADOS

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 3 minutos)

- Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se da de los siguientes:)

“El Poder Ejecutivo remite Mensaje solicitando venia para destituir de su cargo a una funcionaria del Ministerio de Salud Pública.
- A LA COMISION ESPECIAL INTEGRADA POR LOS SEÑORES LEGISLADORES WASHINGTON ABDALA, PABLO ALVAREZ Y CARLOS MOREIRA.

La Comisión Especial para analizar las venias de destitución eleva informadas las solicitudes del Poder Ejecutivo para destituir de su cargo:

- a dos funcionarios y una funcionaria del Ministerio de Salud Pública.

- a un funcionario del Ministerio de Defensa Nacional.

- a un funcionario del Ministerio de Economía y Finanzas.

La Comisión Especial para analizar designación de embajadores eleva informada la solicitud de acuerdo del Poder Ejecutivo para acreditar en calidad de Embajadora Extraordinaria y Plenipotenciaria de la República ante el Gobierno de la República de Colombia a la doctora Silvia Izquierdo.
*- SE HAN INCLUIDO EN EL ORDEN DEL DIA DE LA PROXIMA SESION.***”**

4) NEGOCIACIONES RELACIONADAS CON LA EMPRESA PLUNA

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión Permanente ha sido convocada, en régimen de Comisión General, a fin de informarse de los asuntos entrados y recibir al Ministro de Transporte y Obras Públicas, señor Víctor Rossi, y al Directorio de PLUNA. A su vez, debo decir que, en la sesión pasada, la Mesa informó que también iba a concurrir el señor Ministro de Economía y Finanzas, contador Danilo Astori, para que informe sobre la adquisición por parte de un consorcio privado de parte del paquete accionario de PLUNA.

A efectos de cumplir con las formalidades del caso, se va a votar si la Comisión Permanente autoriza el ingreso a Sala del Directorio de PLUNA, así como de jerarcas y asesores de los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y Economía y Finanzas.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota:)

- 7 en 7.- **Afirmativa.** UNAMINIDAD.

Se invita a ingresar a Sala a los señores Ministros, a los señores Subsecretarios y a sus asesores.

(Ingresan a Sala los señores Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, los señores Subsecretarios, el Director General del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, el Director de la Asesoría Macroeconómica del Ministerio de Economía y Finanzas, y el Presidente, el Vicepresidente y los Directores de PLUNA)

- Tiene la palabra el Legislador mocionante, señor Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- En primer término, queremos agradecer la presencia de los señores Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, de los señores Subsecretarios, de los señores integrantes del Directorio de PLUNA y de sus asesores.

Cuando hicimos la convocatoria a esta sesión llamamos al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y al Directorio de PLUNA, por lo que debemos decir que nos congratulamos con la presencia del señor Ministro de Economía y Finanzas, ya que sin duda, va a asegurarnos la dosis de información y la ratificación de los datos, porque lo hemos visto participar muy activamente en la conferencia de prensa brindada por ambos Secretarios de Estado el 4 de enero del corriente, en ocasión del preacuerdo -tal como fue calificado por el señor Ministro Rossi- para la venta de una parte del paquete accionario de PLUNA.

Tengo en mi poder la versión escrita de dicha conferencia, y si hay que hacer correcciones, luego las harán los señores Ministros.

Estamos de acuerdo con el hecho de que había que buscar alguna solución para PLUNA S.A. A pesar de que no ha habido suficiente información, PLUNA Ente Autónomo es titular del 97.3% del paquete accionario de PLUNA S.A.

Tanto el señor Ministro Rossi como los integrantes del Directorio de PLUNA han asistido a la Comisión de Transporte y Obras Públicas, por lo que hemos escuchado permanentemente acerca de las dificultades financieras por las que ha atravesado esta sociedad de Derecho Privado desde su asociación -hace más de diez años-, con la aerolínea brasileña Varig. Ha sido un tránsito erizado, lleno de dificultades, cuyo proceso de culminación, aparentemente -por la información a la que hemos accedido por los medios de prensa-, comenzó en junio de 2005 cuando PLUNA recupera el gerenciamiento de PLUNA S.A. y terminó cuando PLUNA Ente Autónomo adquiere o reasume la casi totalidad del paquete accionario de la compañía. No tenemos certeza de cuándo se llevó a cabo eso ni conocemos los términos por los cuales se hizo ese rescate de acciones de una aerolínea que estaba absolutamente quebrada, tal como es de dominio público. Más adelante vamos a requerir información respecto de cuáles fueron los términos de esa negociación de rescate del paquete accionario, cuánto le costó al Estado, cuál es el pasivo de la compañía, etcétera. Hemos leído en versiones de prensa que PLUNA S.A., por lo menos en el último año y medio, ha estado perdiendo cifras astronómicas, que los propios Ministros han situado en U$S 2:000.000 mensuales.

La asociación de PLUNA con privados no es un hecho nuevo, comienza con la sanción de la ley de empresas públicas Nº 16.211. En ese momento la compañía tenía dificultades endémicas que le impedían competir con las aerolíneas de gran porte y que también le ocasionaban pérdidas al Estado uruguayo. Dicha ley, sancionada en 1992, en su artículo 6º, que aún permanece vigente -recordemos que esta ley fue parcialmente derogada por un referéndum en lo que tiene que ver con la asociación de ANTEL- habilita la asociación de PLUNA con un privado para hacer servicios de líneas aéreas de pasajeros, de carga y de correo, no en régimen de monopolio. En el momento en que se plantea esta asociación, este texto legal se reglamentó y se dictaron dos decretos, básicamente el Nº 722 de 1992, que fuera luego modificado por el Nº 573 de 1993, sobre los cuales se practicaron dos licitaciones: una se declaró desierta, creo que se presentó solamente la empresa VASP, la otra tuvo cinco interesados y finalmente terminó con la asociación de PLUNA con Varig, que se llamaba Pluriconsorcio de Navegación.

Estuvimos revisando la reglamentación de la ley y encontramos que en ese momento dichos decretos contenían una rigurosa serie de condiciones para permitir la asociación de PLUNA, en este caso con Varig. Los decretos fueron dictados con la reglamentación general de una ley y establecían como base esencial la autorización del Poder Ejecutivo para la asociación, la constitución de una sociedad anónima por acciones nominativas y, naturalmente, la convocatoria por parte de PLUNA a licitación pública internacional. En definitiva, se convocaron dos licitaciones públicas que terminaron en la forma que ya mencioné.

He analizado las diferentes disposiciones, especialmente la que establece el Decreto Nº 573 de 1993, donde se requiere que el 51% del capital esté en manos de nacionales -creo que esta norma permanece vigente-, se establecen condiciones de precalificación muy severas y se dicta un pliego y un Decreto estableciendo dichas condiciones a las empresas que podían asociarse. Quiere decir que todo esto se hace con mucha minuciosidad, con licitación pública mediante, con un llamado a precalificación y con condiciones muy estrictas. En un principio, se exigió que se tratara de una empresa de transporte aéreo que acreditara experiencia e idoneidad para algo tan delicado como es la aviación comercial. Asimismo, el Decreto Nº 573 exige que una empresa de transporte aéreo debe permanecer en la gerencia de PLUNA durante el plazo estipulado en la oferta, que no podrá ser menor a diez años. Y se entiende por empresa de transporte aéreo a aquella que preste directamente servicios de transporte aéreo o esté controlada, sea controlante de o esté bajo el mismo control que una empresa que preste directamente servicios de transporte aéreo.

Corresponde recordar la tradición en materia aeronáutica internacional y, en tal sentido, vale destacar que en la legislación norteamericana hay un famoso Acto de 1922 que exige la propiedad, por parte del Estado autorizante, de la mayoría del capital, hablándose luego del 75%, o sea que, por las condiciones de seguridad que rigen en el espacio aéreo, se requiere que se acredite experiencia e idoneidad en materia de transporte aéreo.

Quisiera saber si estos Decretos fueron objeto de revocación por parte del Poder Ejecutivo. Supongo que sí, porque a primera vista parece que el proceso que se ha seguido en este caso nada tiene que ver con aquel proceso licitatorio ni con aquellas garantías. Si bien debemos reconocer que aquel no culminó bien, ello no fue imputable a las normas que regularon el llamado. En realidad, creo que esas normas que regularon el llamado público por un procedimiento de licitación internacional eran correctísimas y muy garantistas, asegurando su transparencia. No obstante, admitimos que el resultado no fue bueno pero, repito, por razones imputables a la situación económica del socio, que terminó quebrado y, quizás, a las dificultades del transporte aéreo en general. De más está decir que somos legos en la materia y que nos limitamos a hacer consideraciones de índole personal.

Durante mucho tiempo escuchamos declaraciones del señor Presidente de PLUNA respecto de la posible asociación con la aerolínea venezolana CONVIASA, de la cual tanto se habló. No nos hubiera sorprendido que esas nego-

ciaciones hubieran prosperado habida cuenta del estrechamiento que ha tenido el relacionamiento entre el actual Gobierno de la República Oriental del Uruguay y el de la República Bolivariana de Venezuela. No sabemos qué fue lo que pasó, pero lo cierto es que finalmente no sucedió lo mismo que con las telecomunicaciones, que con el desarrollo social o con la venta de Petrolera del Sur, donde sí llegaron a término las negociaciones. Luego veremos qué resultado tienen.

El 4 de enero de este año, los señores Ministros de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas informaron que se había firmado un preacuerdo con un grupo inversor llamado Leadgate Investment. En parte de su exposición, el señor Ministro Rossi señaló: "Ese acuerdo va a permitir que PLUNA Sociedad Anónima, PLUNA Ente Autónomo, mantenga el control respecto al capital que hasta el momento manejaba la empresa para enriquecer este capital con el aporte de un consorcio (Leadgate Investment), que ha sido la oferta que se ha seleccionado después de un proceso de selección que procuramos llevar adelante con mucha responsabilidad y en forma profesional para procurar la mejor opción para PLUNA Sociedad Anónima.

A partir de ese momento se van a iniciar trabajos para el perfeccionamiento de ese principio de acuerdo /…/ y a partir de ahí, entonces, en un lapso de tiempo que no va a ser mayor de los 60 días, seguramente va a ser menos, se va a poder ir a la firma de los documentos definitivos y a partir de ahí el gestionamiento de la empresa pasará a ser ejercido por este grupo que se plantea un plan de negocios ambicioso, /…/ con una inversión que en distintas formas llegaría a los 177 millones de dólares, parte de los cuales se integrarían directamente para el fortalecimiento de la empresa o para la ampliación de la flota".

Luego, agrega: "Creo que es importante compartir con ustedes las características que ha tenido el proceso de selección de ofertas. Como ustedes saben se ha hecho en su momento la selección de un broker /…/ que ha permitido la presentación de innumerables ofertas que se concretaron en forma no vinculante". Informa que se trató de un conjunto de seis ofertas y luego concluye cómo se llega a la elección de Leadgate Investment.

Por su parte, el señor Ministro de Economía y Finanzas recalcó la profesionalidad con que se manejó el desarrollo del proceso y señaló que esto permitirá una transformación total de la línea aérea, la jerarquización del trabajo de carga y la incorporación, como elemento esencial, de veinte aeronaves a PLUNA, cinco de porte mediano y largo y quince de porte regional, previéndose una inversión de U$S 177:000.000 en dos años.

A su vez, el Subsecretario Bergara -que también está presente en Sala- destacó que el grupo inversor está compuesto por inversores alemanes, norteamericanos y argentinos, contando también con un componente de capital nacional para llegar al 51%.

En resumen, estos son los datos más relevantes de aquella conferencia de prensa. Indudablemente, se trató de un anuncio de relevancia que sorprendió. Incluso, parece haber sucedido lo mismo en el propio partido de Gobierno, porque todos hemos escuchado opiniones contradictorias respecto al tema, lo cual es muy normal en una colectividad política con la integración del Frente Amplio. Incluso, el día que convocamos al señor Ministro Rossi a la Comisión Permanente, él estuvo reunido con los Legisladores de su Bancada -lo cual es muy legítimo- explicando en qué consistía este preacuerdo que se firmó no sabemos cuándo, aunque suponemos que fue a fines de diciembre.

No podemos dejar de señalar que a los integrantes del Partido Nacional nos ha sorprendido el cambio radical -no decimos que sea malo, porque siempre hay derecho a cambiar- observado en las posturas históricas del Frente Amplio. Por curiosidad leí las actas de la Comisión de la Cámara de Representantes cuando se consideró la ley de empresas o servicios públicos y advertí que se dijeron cosas muy duras en su contra. Los entonces Diputados Sarthou y Bertacchi tacharon de inconstitucional el artículo 6º de la Ley Nº 16.211, citando la opinión autorizada de Cagnoni, quien sostenía que, de acuerdo con la Constitución, esas asociaciones requerían de aprobación legislativa en cada caso y no de autorizaciones genéricas. Reitero que esa era la opinión de Sarthou, Bertacchi y Cagnoni, aunque no sé si todos los integrantes del Frente Amplio tenían la misma posición. Lo que sí podemos afirmar es que el Frente Amplio no votó el artículo 6º habilitando estas asociaciones y que presentó un proyecto sustitutivo. Incluso, recuerdo que se había formado una Comisión para el estudio de las bases de la reestructura de PLUNA, las cuales eran esencialmente diferentes al texto de la ley. Por su parte, el entonces Representante Nacional, doctor Héctor Lescano, actual Ministro de Turismo y Deporte, elaboró un proyecto alternativo que preveía, como condición indispensable para la asociación, la licitación pública internacional en tanto era el único mecanismo que podía asegurar la transparencia de los procedimientos. Además, se requerían procesos rigurosísimos de precalificación de todos los interesados. Sin embargo, hoy creemos encontrarnos -en función de esas informaciones primarias que nos han llegado- ante un procedimiento esencialmente diferente. El propio Ministro de Transporte y Obras Públicas, en la presentación del 4 de enero, manifestó que se llegó a la suscripción del preacuerdo con la intervención de un "broker", término que está un tanto de moda y que, en realidad, significa intermediario o comisionista. En este caso no hubo ley -por cierto que no la habrá- ni tampoco licitación pública.

A su vez, el "broker", Paul Elberse, señaló -no sé si es cierto, o no- en el semanario "Búsqueda" que no es necesaria la licitación porque, como se trata de una empresa privada, se rige por las normas del Derecho Privado. Naturalmente, se trata de una opinión interesada y de alguien que tampoco es jurista. Si bien es economista, afirma que en este caso no es necesaria la licitación y así lo destaca muy suelto de cuerpo en "Búsqueda". Realmente, el reportaje no tiene desperdicio. Dice, además -reitero que ese reportaje

no tiene desperdicio-, que no le parece que hubiera sido bueno hacer una licitación, porque se hubiera corrido el riesgo de que quedara desierta, y tampoco le parece conveniente que hubieran participado en esto empresas de aeronavegación, porque en tal caso se hubiera planteado un conflicto de intereses con la nueva sociedad. En este sentido, expresa "¡Qué les importa a los alemanes o a los norteamericanos venir a volar acá!". Entonces, hace una serie de consideraciones muy personales; evidentemente, él es el principal interesado en que esto se concrete.

Por lo que yo leo -seguramente, sobre este aspecto nos van a ilustrar los señores Ministros y los integrantes del Directorio de PLUNA-, el contrato del señor Elberse lo firmó el Directorio de PLUNA en la época en que todavía participaba Varig. De modo que parece que es viejo este contrato de Elberse, aunque en realidad no sabemos de cuándo es. Nosotros no sabíamos que había un "broker" en el caso de PLUNA o, por lo menos, nunca lo escuchamos de parte de su Directorio; simplemente, se manejó el nombre de CONVIASA, pero no el de Elberse. Creo que la gente se enteró de Elberse a partir del 4 de enero.

Bueno, en realidad, de Elberse nos enteramos antes. ¡Si nos habremos enterado antes quien es Paul Elberse! No tengo nada contra él; al contrario, reconozco que es un hombre muy hábil porque ha sabido tener relacionamiento profesional con el Gobierno anterior en dos oportunidades y con el Gobierno del Frente Amplio, queremos saber en cuántas. El señor Elberse fue Gerente General del Banco Comercial después del alejamiento de los recordados hermanos Rohm; luego fue Gerente General -no sé si no fue Vicepresidente- del Nuevo Banco Comercial, donde percibía jugosísimas retribuciones. El Ministro Rossi es quien más sabe de esto porque siendo Diputado solicitó un pedido de informes y criticó ácidamente la participación de Elberse e, incluso, pidió su destitución.

He leído aquí -es capaz que las versiones de prensa no son ciertas y por eso me va a encantar escuchar lo que hoy se diga en este ámbito- palabras que serían aparentemente de él, que he leído en la página de Presidencia, si mal no recuerdo. Decía el entonces Diputado Rossi y hoy Ministro que Elberse tuvo el mérito de haber convencido al anterior Ministro de Economía de que era imprescindible: primero a Bensión y luego al mismo Atchugarry. Después decía: "Conozco cementerios llenos de imprescindibles", y a continuación afirmaba con mucho énfasis: "Si no renuncia, hay que destituirlo". El Ministro Rossi me aclarará si esto es verdad o no.

Parece ser que aquí estamos ante un cambio, porque también en esa crisis que empobreció a la República -según decía el entonces Diputado Rossi- hay quienes se permitieron firmar bajo su responsabilidad, sin ningún tipo de control, un contrato de esas características con particulares, en el caso del Nuevo Banco Comercial. No tiene nada que ver con esto. Parece que quien entonces era prescindible por la vía de la destitución, se ha vuelto bastante imprescindible, porque está interviniendo en un gran negocio o preacuerdo que está suscribiendo el país. Este señor Paul Elberse está vinculado a Ficus Capital y, según las declaraciones que leí ayer del titular de "Zonamérica", no estaba muy contento con la "Aguada Park", esta zona franca de la Aguada donde parece que también esta empresa está gestionando un permiso de explotación de una zona franca privada que no sé si está autorizada o no, pero ese es otro tema.

Señalo esto porque el señor Elberse está presente en varios ámbitos de la vida del país. Aparentemente hay, además, un grupo económico, sobre el que hay un jugosísimo artículo del semanario "Brecha" -que pertenece a la izquierda; por cierto, no pertenece a la orientación del Partido Nacional- en el que se hacen consideraciones graves que creo deben ser aclaradas aquí porque pienso que esta es una buena oportunidad para hacerlo.

En el semanario "Brecha" Samuel Blixen escribió un artículo que se llama "Transparencia cero", en el que nombra al grupo Advent. Reitero que no sé si lo que se dice aquí es verdad, porque no se nos ha informado nada; por ahora, la fuente que tenemos es esta y por suerte hoy vamos a contar con otros datos que nos van a sacar todas las dudas; por lo menos, eso es lo que esperamos. En el mencionado artículo se habla de los Campiani, padre e hijo, que fueron los adquirentes -en ese negocio no tuvo nada que ver el Estado- de la ex Parmalat, actual Ecolat, y que serían también los dueños del Nuevo Banco Comercial. No sé si esto será verdad.

Estamos ante una situación en la que tenemos una cantidad de interrogantes. Tengo varias preguntas que he escrito y que se las alcanzaré a los señores Ministros, quizás por una materia de economía procesal. Por ejemplo, queremos saber quién es el grupo inversor y quiénes son sus titulares; qué patrimonio tienen; qué capacidad económico-financiera tienen; qué garantías tienen. Al mismo tiempo, nos gustaría conocer qué idoneidad y experiencia tienen en materia aeronáutica, porque si son los mismos que compraron Parmalat, no hay duda de que existe una diferencia esencial entre fabricar queso colonia y volar una o veinte aeronaves con más de dos mil pasajeros. Estamos hablando de una materia extremadamente sensible, que hace a la seguridad y a la vida de las personas. En los pliegos de precalificación que se dieron hasta ahora se exigía como condición absolutamente esencial tener experiencia o, por lo menos, tener una empresa de aeronavegación.

Si da a esta empresa la gestión de PLUNA, queremos saber quiénes son, a qué se dedican, qué garantías tienen, hasta dónde va a llegar la responsabilidad directa o subsidiaria de PLUNA Ente Autónomo -y consiguientemente del Estado, de la sociedad uruguaya- por las obligaciones emergentes de la actividad comercial normal de la aerolínea o por la adquisición de nada menos que de veinte aeronaves.

Estamos hablando en este caso de US$ 177:000.000; por

eso queremos saber hasta dónde llega la responsabilidad del Estado en una actividad que, sin ninguna duda, no está exenta de riesgos.

Asimismo, queremos saber cuánto va a aportar el Estado o si simplemente se va a tomar la capitalización que tiene hecha. También deseamos conocer el pasivo que hoy tiene PLUNA Sociedad Anónima, si en la integración del Directorio de la futura compañía habrá uno o más representantes del Estado y qué facultades van a tener los representantes del Estado en la gestión de la aerolínea, porque según lo que dice Elberse, a esta empresa se le va a dar la gestión de la aerolínea y, entonces, ¿qué se reserva el Estado? ¿Tiene algún derecho de veto sobre ciertas decisiones trascendentes?

El señor Elberse dice que este grupo inversor viene con una bolsa de plata; entonces, si esa bolsa de plata se agranda porque PLUNA vale más, ¿van a poder vender ese 75% -que supuestamente van a adquirir- a otro inversor, así no más, sueltos de cuerpo? ¿El Estado uruguayo no va a poder imponer limitación o prohibición a una posible venta de acciones? Los grupos inversores vienen a ganar plata; generalmente, no se enamoran de los negocios, sino que tienen la nota de la fugacidad. En definitiva, en este caso vienen con una bolsa de plata -como dice Elberse- a hacer más plata, y quizás, si consiguen su objetivo, se vayan. Creo que este aspecto de las salvaguardas futuras es uno de los temas sobre los cuales hemos visto más preocupado al Ministro Rossi. Queremos saber qué se va a establecer en esta materia en el acuerdo definitivo, si es que se hace, porque nos parece de suma importancia.

Además, nos interesa saber quién es ese mentado inversor uruguayo de apellido Rodríguez, aunque "Brecha" dice que es Fernández, y algunos dicen que su nombre de pila es Rafael, otros sostienen que es Raúl y otros, que es Juan. Ni con el nombre de pila se han puesto de acuerdo. ¿Quién es Rodríguez? Por lo que se lee, con Rodríguez vamos a llegar al 51% del capital accionario. Pero, ¿la plata de Rodríguez es real o es de ficción? ¿Es solvente? ¿Qué solvencia tiene Rodríguez? Me pregunto qué idoneidad tiene, porque puede llegar a ser director. ¿Qué garantías tiene? ¿O es un mero, no voy a decir testaferro, pero sí representante del grupo inversor y simplemente se lo elige porque es uruguayo? El Ministro se ríe, pero quiero saber quién es, porque han sonado los dos nombres: Elberse y Rodríguez; este es más gaucho.

También queremos saber cuánto ha ganado Elberse hasta hoy y cuánto va a ganar si esto se concreta, porque recuerdo que en su momento se lo criticó muy acerbamente cuando cobraba US$ 30.000 por mes en PLUNA y cuando cobró US$ 1:000.000 al Estado uruguayo en un juicio porque le rescindieron el contrato. El señor Elberse le costó un platal al Estado uruguayo. Espero que no le vaya a costar otro platal; ojalá que se tomen las debidas garantías y recaudos y todo salga de la mejor manera posible. Pero queremos saber los términos de la contratación de Elberse, cuál fue la participación de los respectivos Ministerios, si fue una decisión del Directorio, si se llamó a otros "brokers" o fue el único y quién intervino en la precalificación de las empresas. A nuestro juicio, estos elementos son esenciales.

A la vez, en lo jurídico formal, queremos saber la opinión del Poder Ejecutivo, es decir, si entiende que en este caso no debe mediar un proceso licitatorio, porque hay opiniones encontradas respecto a este tema. En efecto, hay quienes dicen que por tratarse de una persona de derecho privado, cuando el capital patrimonial está integrado mayoritariamente por el Estado, hay que observar los procedimientos de contratación administrativa que impone la normativa vigente. Es más, aunque esto pueda ser opinable, para asegurar la transparencia es bueno que este mecanismo se observe. Entonces, me pregunto por qué no se procedió de esa forma en esta instancia. Quizás alguien me convenza de que si se hubiera actuado de esa forma no se habría presentado nadie, pero creo que es algo que no vamos a saber nunca, porque no se hizo.

También queremos saber -este es otro tema muy importante y estoy seguro de que los señores Ministros están consustanciados con él- qué va a pasar con los funcionarios de PLUNA. ¿Van a conservar su estatuto actual? ¿Van a ser redistribuidos? Creo que es un tema no menor, porque siempre que se plantean asociaciones de esta naturaleza se tiene en cuenta la situación de los funcionarios. Seguramente hoy PLUNA, en relación con su número de aeronaves, tiene un exceso de funcionarios y tal vez ahora, con veinte aeronaves más, resulten insuficientes. Ojalá sea así y se puedan asegurar los puestos de trabajo a todos los funcionarios, que están sumamente preocupados y requieren de todos los actores políticos responsabilidad y cautela. Por nuestra parte tenemos esa responsabilidad y esa cautela, porque la responsabilidad también consiste en informar debidamente de todos estos procesos a todos los actores, llámense Parlamento o población. Estamos aquí para controlar y estamos tratando de hacerlo con la máxima responsabilidad; por eso, queremos saber cuándo se piensa firmar el contrato definitivo y cuáles son los términos generales de ese contrato.

No voy a prolongar más mi exposición; simplemente, voy a hacer llegar por escrito mis preguntas a los señores Ministros, porque quizás sea más fácil ordenar las respuestas de esa forma. Concretamente, son catorce preguntas, y seguramente el señor Legislador Amorín tendrá también las suyas, porque además ya ha hecho un pedido de informes en esta materia. Pero creo que es una magnífica oportunidad para que el espectro político uruguayo en su totalidad -y no sólo los integrantes de la coalición de gobierno- sepamos cómo va todo este proceso de negociación de PLUNA. Considero que todos nos debemos esta explicación. Por nuestra parte, con muchísimo gusto y con el espíritu más constructivo posible, vamos a acompañar esta asociación, porque filosóficamente siempre hemos estado de acuerdo con estas asociaciones. No así algunos integrantes de la coalición de gobierno; no digo todos. El señor Ministro de

Economía y Finanzas ha tenido sus opiniones en esta materia. Pero el Partido Nacional siempre ha estado de acuerdo; esta Ley Nº 16.211 nace con un Gobierno del Partido Nacional, así como los decretos reglamentarios, de modo que filosóficamente estamos absolutamente de acuerdo. Lo que no compartimos, en principio, es el procedimiento que se ha empleado. Pero los señores Ministros nos informarán y quizás nos convenzan de que se actuó correctamente. Insisto: en principio pienso que se debió haber transitado por el camino de una licitación pública, de una precalificación con todas las garantías, como se ha hecho en el pasado, pero quizás los señores Ministros nos ilustran y nos convencen de que no es así.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa va a proponer un mecanismo de trabajo a fin de ordenar las exposiciones. Es sabido que en el proceso que se dio para esta convocatoria la primera inquietud fue planteada por el señor Legislador Amorín y luego se solicitó la convocatoria a Sala a los señores Ministros por parte del señor Legislador Moreira. Dado que el señor Legislador Amorín me ha informado que va a ser breve y a fin de que los señores Ministros tengan todos los elementos para responder las preguntas, voy a darle la palabra para complementar -si me equivoco, le pido que me corrija- la exposición del señor Legislador Moreira.

Tiene la palabra el señor Legislador Amorín.

SEÑOR AMORIN.- Señor Presidente: usted sabe que siempre que comenzamos a hablar, pensamos que vamos a ser breves; intentaremos cumplir con ese objetivo en esta oportunidad.

Ante todo corresponde agradecer a los señores Ministros por estar presentes; me parece que es una instancia muy importante a los efectos de aclarar de la mejor forma posible una negociación que es muy importante para el Estado. El tema de PLUNA nos ha preocupado desde hace muchos años a casi todos nosotros, y en este momento estamos en una instancia realmente trascendente. Tal cual lo ha dicho el señor Legislador Moreira -y comparto muchos de sus conceptos-, no estamos ni estuvimos nunca en contra de la asociación de empresas públicas uruguayas con privados; por el contrario, nos parece que es un camino positivo que hay que recorrer. Lo que queremos saber en el día de hoy es cómo se va a hacer esta asociación y cómo se dieron los pasos desde que comenzó este proceso de licitación.

Las palabras del señor Senador Moreira me evitan todo comentario previo, por lo que voy a ir directamente a las dudas que tengo sobre lo actuado. Al respecto, debo ser muy claro. Debo decir que toda, absolutamente toda la información que tengo, proviene de la prensa. Por lo tanto, lo único que voy a hacer hoy, es repetir esa información, a efectos de que los Ministros la confirmen o, por el contrario, digan que la misma es incorrecta.

Esta inquietud sobre lo que está sucediendo actualmente con PLUNA la tenemos desde hace mucho tiempo. El 4 de agosto de 2006, el señor Senador Alfie realizó un pedido de informes al Ministro de Transporte y Obras Públicas, hace de ello más de cinco meses y todavía no tuvo respuesta. Seguramente, el señor Ministro conoce dicho pedido de informes y seguramente también, tendrá ya una respuesta -espero que por escrito- para contestar formalmente dicho pedido.

El referido pedido de informes hace referencia a dos temas centrales. Uno, referido a las preguntas 1, 2, 3, 4 y 8, alude a la contribución del Estado respecto de PLUNA Ente Autónomo o PLUNA Sociedad Anónima. Nos parece que este es un tema muy importante. Lo es por las afirmaciones que se hicieron por distintos actores del Gobierno, sobre el hecho de que en los últimos diez años, durante las administraciones anteriores, se había volcado a PLUNA por parte del Estado, US$ 74:000.000 para así justificar la necesidad de la venta. El Partido Socialista fue un poco más audaz y en la última declaración pública que realizó, habló de US$ 100:000.000 en los últimos dos gobiernos para luego justificar la venta del 75% de las acciones, contra lo cual, históricamente habían hablado con el mayor entusiasmo.

En consecuencia, si el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas tiene dichas preguntas, me parece que no es necesario que las reitere en este momento. Repito que son, específicamente, las preguntas 1, 2, 3, 4 y 8 del pedido de informes del 4 de agosto de 2006. El mismo surge, entre otras cosas, como resultado de una publicación del diario "El País" del domingo 30 de julio de 2006. Allí se dice que luego de los reiterados fracasos e intentos de asociación de PLUNA con CONVIASA, el señor Ministro Astori recibió al directorio de PLUNA que le fue a pedir asistencia financiera, dadas las grandes dificultades por las que atravesaba la compañía. El Ministro Astori -reitero, de acuerdo con la versión del diario "El País"- les dijo a los Directores de PLUNA que había que terminar con el tema y que debían buscar una asociación. También de acuerdo con la versión del diario "El País", el señor Ministro sacó del bolsillo una tarjeta de Ficus Capital y les dijo: "Hablen con esta gente para solucionar el tema".

Obviamente, queremos saber cuál fue el procedimiento competitivo o el procedimiento por el cual el Estado seleccionó a Ficus Capital como "broker", intermediario o seleccionador de socio para PLUNA.

Además, deseamos conocer el contrato mediante el cual se acordó con Ficus Capital. De acuerdo con las versiones periodísticas reitero que el contrato se realizó con Ficus Capital y no con el señor Paul Elberse quien, tal como ha expresado el señor Senador Moreira, ha hecho interesantes declaraciones en "Búsqueda", hace dos semanas.

Asimismo, queremos saber cuáles son los honorarios de Ficus Capital. De acuerdo con lo expresado por el señor Elberse, "es poca plata por mes, pero es un muy buen premio, si se llega al acuerdo definitivo".

Queremos saber cuáles son las directivas que se dieron a Ficus Capital para seleccionar al socio. Obviamente, le habrán dicho que querían un socio con determinadas características.

Queremos, señor Ministro, conocer el expediente mediante el cual se selecciona el "broker", se hace el llamado competitivo, se escuchan ofertas, se piden precios, se escucha lo que dice cada "broker", cada intermediario sobre cómo va a conseguir al socio y qué tipo de socio va a buscar, que es lo que normalmente se hace en estas circunstancias, sobre todo después que hacía casi un año que se estaba en negociaciones con los representantes de la República Bolivariana de Venezuela y con CONVIASA, según expresa la prensa.

Queremos saber, señor Presidente, cuáles son las características del socio de PLUNA. En la conferencia de prensa del 4 de enero de este año -reitero que todo esto es de acuerdo a la información periodística- los Ministros dijeron que estaban muy contentos por la profesionalidad del "broker" elegido, también por el hecho de que se había llegado a la culminación de un acuerdo con un nuevo socio y que lo único que faltaba, absolutamente lo único, era el "due diligence", es decir, el estudio de los balances por parte del socio. Todo esto es lo que dijo la prensa, que también expresó que el resto de los aspectos estaban ya acordados. Aquí sí, nos surgen algunas dudas que esperamos que la visita nos pueda aclarar en el día de hoy.

Queremos saber cómo se mantendrá la bandera, elemento central, esencial para darle valor a la empresa. Al respecto, la legislación internacional requiere un 51% de nacionales y más en algunos casos. Se requiere el control de la empresa por parte de los nacionales. Por todo esto, queremos saber qué se ha pensado sobre el tema, cómo se compone el grupo asociado, porque tal como ha expresado el señor Subsecretario de Economía y Finanzas, hay alemanes, argentinos, norteamericanos y un uruguayo.

Queremos saber quiénes son, qué parte tienen, a quién representan y cuál es su solvencia.

Queremos saber, también, cuál es el monto que va a invertir el socio. Si mal no recuerdo, el señor Ministro de Economía y Finanzas habló de US$ 177:000.000 de inversión. Cuando se desglosa esta cifra parecería que hay US$ 15:000.000 iniciales, US$ 10:000.000 que serán parte de un crédito y US$ 152:000.000 a efectos de conseguir los aviones, lo que se realizará por medio de un leasing operativo o leasing financiero. Al respecto, la prensa dice que en esa conferencia se aclaró, expresamente, que el crédito, o sea esos US$ 152:000.000, no será incluido como deuda de la empresa. Esto me parece que es fundamental. Es obvio que si viene un socio y la empresa se endeuda en US$ 152:000.000, no se trata de una inversión. Es un crédito y una deuda que se genera. Ahora bien, si viene el socio y pone el dinero -es decir, esos US$ 152:000.000-, con un crédito que él consiguió y que la empresa no va a tener que pagar, por lo que esa suma va a estar a favor de PLUNA Sociedad Anónima y la empresa no tiene que pagar alquiler ni hacer ningún otro gasto por esos aviones, entonces, diremos que eso sí es una inversión.

Queremos saber si eso es así.

Hay otras versiones de prensa que dicen que uno de los integrantes del "broker", de Ficus Capital, estaría trabajando en la empresa el primer año de operaciones de la misma. Inclusive, el semanario "Brecha" cuya carátula habla de "Turbio, turbio", dice en los últimos renglones del reportaje que el señor Paul Elberse va a trabajar como gerente de la empresa durante el primer año de su funcionamiento. Por supuesto que, con total franqueza, estamos esperando que los señores Ministros nos digan que la información de "Brecha" es equivocada y que el "broker" no busca una empresa para después trabajar en ella. Evidentemente, esto es tan disparatado que ya me animo a descartar esa posibilidad y confío que los señores Ministros respondan esta interrogante.

En definitiva, como hemos venido, básicamente, a escuchar a los señores Ministros y asesores, termino mi exposición -además he prometido ser breve y creo que lo he cumplido- y, naturalmente, haremos repreguntas en caso de que algunas de las interrogantes que se han planteado no queden claras.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Gracias, señor Legislador Amorín. Ha sido prudente en el uso del tiempo, reconociendo una concesión que la Mesa le hizo, a efectos de que pudiera completar su exposición.

Tiene la palabra el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, para referirse al tema.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: es para nosotros una instancia importante la de venir al Parlamento, en este caso a informar a la Comisión Permanente, sobre cuál es el estado de situación en este proceso que estamos procurando llevar adelante para concretar el fortalecimiento de PLUNA como empresa de bandera nacional. Estimamos que estratégicamente esto es muy necesario para el desarrollo económico y, particularmente, para algunas áreas como puede ser el turismo. Por cierto que dicha empresa viene de atravesar -y por qué no decirlo: está atravesando- situaciones muy complicadas, muy comprometidas y con demasiadas dificultades, a lo que se agregan pérdidas en la calidad de los servicios que está prestando.

Procedemos de esta forma, en esta instancia, tal como lo anunciamos el día 4 de enero porque, en esa conferencia de

prensa que tantas menciones tuvo, decíamos que estábamos iniciando una etapa en la que procurábamos, en un determinado marco, precisar las características de un negocio y que una vez que el mismo pudiera avanzar y concretarse, íbamos a informar al Parlamento, como no puede ser de otra manera. Al mismo tiempo sostuvimos que íbamos a informar a la opinión pública en general.

Por otro lado, en ese momento, cuando anunciábamos que esto no iba a llevar más de 60 días -procurábamos terminar este proceso en un plazo menor-, pensábamos venir con la documentación concreta y presentarla en el Parlamento, como tiene que ser. De todos modos, es claro que no han transcurrido los 60 días, se está cerrando la cuarta semana y, por lo tanto, necesariamente vamos a cumplir con dar todas las respuestas y brindar toda la información que poseemos hasta el momento.

Por cierto que también hemos seguido atentamente cómo a partir del 4 de enero, un problema que existía desde hacía mucho tiempo en el país, se expresó en un sinnúmero de opiniones y de comentarios de prensa. Les confieso que algunos de esos comentarios me dolieron y enojaron, por ejemplo, en el caso de algún título que por ahí apareció diciendo: "Turbio, turbio", antes de poder desarrollar y profundizar en los elementos que componían el propio negocio. Pero no me enojaron ni preocuparon las opiniones que los señores Legisladores realizaron en ese mismo momento y que, incluso, promovieron este llamado que se está concretando en el día de hoy. Lo interpretamos así porque entendíamos que era absolutamente legítimo que un tema tan importante como el que estamos considerando, al tomar estado público a través de una serie de versiones, generara dudas y preguntas absolutamente legítimas. Precisamente esa es la función de contralor que le corresponde al Poder Legislativo. Por eso, cuando el 4 de enero hablábamos de traer la documentación, lo hacíamos pensando en eso: en que se tuvieran los elementos para que en esta etapa de PLUNA en el Uruguay, el Parlamento pudiera contar con toda la información posible.

Digo más. Más allá de las naturales picardías del funcionamiento parlamentario, las exposiciones que han hecho los señores Legisladores, son absolutamente compartibles. En la mayoría de los casos, las preguntas que se han formulado pasan por preocupaciones que hemos tenido y que tenemos en la necesidad de procurar concretar el negocio que necesita el Uruguay, en una situación muy complicada, tratando de no repetir ni tropezar nuevamente con problemas que le han costado mucho a nuestro país, ya sea en dinero, en credibilidad y en calidad de los servicios que, por cierto, dejan bastante que desear, más allá del enorme esfuerzo que lleva adelante el Directorio de PLUNA, la Gerente de dicha empresa y, también, de la enorme colaboración de la mayoría de sus funcionarios, que son responsables fundamentales de que todavía estemos dando esta pelea con posibilidades de salir adelante.

Partiendo de esta introducción, nosotros hemos preparado una presentación general que nos permita ordenar el tema para ir abordando, paulatinamente, los distintos capítulos que ahí se irán exponiendo.

En primer lugar, tenemos los antecedentes y punto de partida que creemos necesarios para ubicar el tema y, en segundo término, la salida de Varig del gerenciamiento, que es un hecho relativamente nuevo porque se remonta recién al 27 de junio de 2005, hecho que tuvo importancia para poder estar en condiciones de seguir dando esta pelea.

Por otro lado, tenemos la búsqueda de una salida conveniente y, en este punto, se subrayan dos aspectos -también hay otras anécdotas y comentarios- que serían la posibilidad de CONVIASA y el proceso estructurado de esta última. También figuran las propuestas de asociación y las características del acuerdo preeliminar, en el cual estamos avanzando porque desde el día 4 de enero a la fecha hemos adelantado mucho, más allá de que todavía no es un negocio cerrado. Además, por la complejidad de este tipo de negociaciones, los señores Legisladores comprenderán que una transacción de este tipo estará cerrada en el momento en que efectivamente se firme porque, permanentemente, se dan zonas de discusión de negociación y de tironeos que a veces se definen por un punto o una coma. Por lo tanto, todo esto nos obliga a ser prudentes en el manejo de los temas, lo que no significa que los mismos sean tabú, secretos o que no se puedan abordar con la profundidad que el Parlamento requiere.

En el período 1993 - 1994 nos parece importante subrayar las repercusiones que tuvo la Resolución Nº 711/93, de agosto de 1993, sobre la realidad de la empresa, que significó la concesión de los servicios de mantenimiento de tierra en el Aeropuerto Internacional de Carrasco a la empresa CANDISUR, que representó una transferencia de recursos muy importante que primero ingresaba a PLUNA y luego fue derivado a una sociedad privada. Del mismo modo podemos decir que esto duró hasta el 22 de julio de 2002, cuando el Decreto Nº 280 del Poder Ejecutivo reestableció la libertad de prestación y devolvió la autoprestación a PLUNA S.A. Asimismo, la Ley Nº 16.211, del año 1991 que brindaba autorización legal para asociarse con privados según el artículo 188 de la Constitución, habilitó a la formación de PLUNA S.A., a la que se asoció luego PLUNA Ente Autónomo. En el período 1995 - 2005 esta sociedad de economía mixta estuvo bajo el gerenciamiento de Varig. Entre las características que tuvo este negocio, está la de que Varig directamente disponía de la responsabilidad del gerenciamiento y de las designaciones de sus responsables. El 27 de junio de 2005, PLUNA S.A., en plena crisis de Varig recupera la gestión de la empresa y asume el gerenciamiento de manera propia y en ese caso es que se designa a la señora Elina Rodríguez, quien ha demostrado una enorme adhesión y un gran conocimiento y apoyo de parte del resto de los funcionarios de PLUNA, lo que nos ha permitido navegar en estos meses difíciles de la empresa. Por lo tanto, la única aerolínea de bandera uruguaya -esto es también parte de los antecedentes- sin accidentes aéreos

en sus setenta años de vida, opera las rutas Buenos Aires, San Pablo, Río de Janeiro, Santiago de Chile, Madrid y Asunción -código compartido con TAM, que también tiene sus problemas- y diversos charters cuando se dispone de unidades.

El capital accionario al 1º de marzo de 2005 establecía que un 51 % del control accionario debía estar en manos de uruguayos a los efectos de mantener la condición de bandera. Este es un tema fundamental y nos vamos a encontrar con él en varios puntos de este repaso porque de eso depende, ya no la decisión en el Uruguay, sino el reconocimiento por parte de los organismos aeronáuticos internacionales y de los demás mercados en lo que respecta a los derechos y permisos que tiene la potestad de ejercer PLUNA S.A. y que, tal vez, es uno de los pocos capitales, junto con esta trayectoria -que recién mencionábamos- que la empresa tiene a su favor. El 48.7 % de estas acciones pertenecen a PLUNA Ente Autónomo y son las que constituyen la Serie A. El 49 % son de la Serie B de Varig, el 2 % de la Serie B de los hermanos Mesa, que son dos empresarios uruguayos -que ayudan a conformar el 51 % requerido- y un 0.31 %, también de la Serie B, que pertenece a empleados y ex empleados de la empresa.

En cuanto a la situación heredada, podemos decir lo siguiente. El proceso de deterioro contó, entre otros factores, con la pérdida de servicios de asistencia en tierra en 1993, que es cuando se concreta la concesión de los servicios de mantenimiento en tierra a CANDISUR. También se debe tener en cuenta la crisis del país y de la región, que influyeron en este proceso de deterioro, así como la evolución desfavorable de los precios internacionales del petróleo y los criterios de gerenciamiento inadecuados, a nuestro entender, impulsados por Varig en prácticamente la totalidad los diez años de su gestión. Por cierto, sobre este tema habría bastante que comentar. En realidad, Varig llevaba adelante una estrategia para su fortalecimiento, que no era lo mismo que el fortalecimiento de PLUNA. Más bien lo que importaba allí era que PLUNA no pudiera servir de apoyo para el crecimiento de otras alternativas de competencia con Varig. En ese juego es que en buena medida fue acotándose la influencia y la posibilidad de crecimiento de PLUNA en la región.

En lo que tiene que ver con el impacto del precio de petróleo, podemos mostrar una gráfica en la que se observa cómo fue creciendo su influencia. En el año 2002 el consumo fue de 40:000.000 de litros, con una significación del 16 %. Esta cifra fue creciendo independientemente de los volúmenes de consumo, aumentando claramente en su porcentaje de incidencia en los costos. Vemos que en el año 2006, hasta el mes de noviembre, el consumo llega a 51:000.000 de litros y la incidencia alcanzó al 31 % de los costos operativos.

Por otra parte, como recién comentábamos, Varig no consideró a PLUNA como una unidad de negocios independiente, sino que priorizó los intereses y necesidades propias de la compañía matriz, realizando acciones perjudiciales en materia de mantenimiento, flota y comercialización. Tampoco se potenció el taller de PLUNA -me refiero a un taller importante que esta empresa tenía en Carrasco para su mantenimiento-, sino que discontinuó el mantenimiento en el Uruguay y trasladó las funciones a Río de Janeiro, y ahí fue buena parte de la maquinaria y prácticamente todo el capital de repuestos que tenía PLUNA. Operó como único proveedor y realizó los servicios de mantenimiento de PLUNA a través de VEM S.A., con tarifas superiores al mercado, pero con la característica de que esa empresa era una subsidiaria de Varig. Por lo tanto lo que para PLUNA -luego lo veremos en algunas gráficas- podía ser un costo elevado o una pérdida, para Varig no necesariamente resultaba lo mismo, porque VEM S.A. era la que lograba las ganancias por el mantenimiento. Varig trasladó a Brasil los repuestos del Boeing 737, que consistían en 650 componentes y dos motores. En la actualidad, cuando la sociedad con Varig está llegando a su fin y hemos recuperado el gerenciamiento, tenemos enormes dificultades para recuperar algunos de los pocos repuestos que en aquel entonces teníamos y se retiraron para Río de Janeiro. Además, Varig arrendó a PLUNA S.A. aeronaves obsoletas con altos costos de mantenimiento. Está la historia de un Boeing 737-200, que se convirtió en un símbolo de lo que era la ineficiencia con altos costos de arrendamiento de unidades por parte de Varig que pagaba PLUNA S.A. Asimismo, podemos mencionar el arrendamiento de un avión DC 10, que Varig prácticamente no tenía condiciones de colocar en ningún lado y se lo arrendaba a PLUNA S.A. para cumplir con el viaje a Madrid, generando importantes pérdidas que terminaba pagando exclusivamente esta última empresa.

En ese plan de presentación, el capítulo primero que refiere a antecedentes y punto de partida. Creemos que como antecedente vale la pena revisar la dinámica de la naturaleza jurídica de PLUNA que desde el año 1936 a 1938 está como PLUNA sociedad comercial, sociedad colectiva; desde 1938 a 1943 como Sociedad Anónima; desde 1943 a 1951 como sociedad de economía mixta y de 1951 a 1995 como Ente Autónomo. En definitiva, tal como lo establece la dinámica de la naturaleza jurídica, vemos las transformaciones permanentes en la búsqueda de consolidar la experiencia de PLUNA. Esto quedó en evidencia cuando, en determinada coyuntura, hubo una campaña en la que participaron hasta los trabajadores, reclamando una modificación en el servicio de la línea a Madrid. En esa instancia se arrendó en otro lado la unidad 767, que es el avión que desde hace unos años conocemos como el que cumple los trayectos entre Carrasco y Madrid, brindando una mejor atención a los usuarios y la posibilidad de incorporar algo de carga, todo lo cual redundó en un significativo ahorro en los costos de este servicio.

Cabe agregar que, en muchos casos, se arrendaron aviones sin soporte mecánico, por lo que cualquier ruptura significaba la paralización del avión a los efectos de salir a buscar el repuesto a donde fuera necesario, con el enorme costo que ello implicaba.

Además, la característica de esta etapa fue la heteroge-

neidad de la flota, que constaba de siete aviones de cinco modelos diferentes -con los cuales trabajó PLUNA durante este período-, fuera de todo estándar internacional y con un sobrecosto en la formación de pilotos y mecánicos que hizo que en este Parlamento un ex Ministro de Transporte y Obras Públicas, al referirse al tema del negocio Varig-PLUNA, dijera que era un mal negocio porque Varig era a la vez socio, competidor, cliente y proveedor de PLUNA. Es decir que cumplía una serie de funciones contradictorias en esa asociación.

En el siguiente gráfico se pueden observar las consecuencias de ese gerenciamiento inadecuado. Los señores Legisladores, siguiendo las cifras, comprobarán lo significativo de estas columnas, que reflejan los gastos de arrendamiento de aviones a Varig. Concretamente, esta operación redundaba en ingresos para Varig por las cifras que allí se muestran, que a la vez representaban parte de los déficit que sufría PLUNA S.A. Al mismo tiempo, había una utilización de la sociedad en beneficio, por ejemplo, de acuerdos interlineales en la ruta a San Pablo, con tarifas notoriamente por debajo del mercado y con una distribución de frecuencias que claramente privilegiaba los servicios que mantenía Varig y perjudicaba a las líneas que debía cubrir PLUNA S.A.

Además, Varig se constituyó en el agente general de ventas de PLUNA en el exterior, y tal como habrán podido comprobar los señores Legisladores, desapareció en Brasil -salvo por tres metritos de mostrador que quedaron en el aeropuerto de San Pablo-, en Chile, en Paraguay y en el resto del mundo, quedando presente solamente Varig. El servicio de PLUNA-Varig o de PLUNA S.A. quedó reducido al Aeropuerto Internacional de Carrasco y a esos tres metros de mostrador en San Pablo. Desde luego, esto influyó en la colocación de pasajes y tuvo una importante incidencia en las comisiones por ventas, que lógicamente se originaban en la venta de cada pasaje por parte de PLUNA en el mundo -que cobraba Varig-, y representaban alrededor del 19% o el 20% del precio.

El cuadro siguiente muestra el resultado operativo de esta historia de PLUNA S.A entre los años 1995 y 2004-2005. Como puede observarse, de allí surgen los enormes déficit que se acumularon prácticamente durante toda la gestión. Con excepción de dos períodos, en todos los demás hubo grandes déficit, aunque en los hechos es discutible que haya existido algún resultado positivo, porque en todo ese proceso hubo remisiones, así como venta de acciones de SITA, que es la empresa de telecomunicaciones aeronáuticas de la que PLUNA tenía acciones que no figuraron en ninguna parte del inventario al iniciarse la asociación, pero que un día aparecieron con un enorme valor de mercado. Muchas de esas acciones se vendieron y el producto de esa venta se destinó al apoyo del funcionamiento de la empresa, aunque no estamos completamente seguros de que se haya volcado a la empresa la totalidad de lo recaudado por la venta de esas acciones, ni sabemos si todas las acciones que existían originalmente fueron efectivamente comercializadas. Por supuesto, también están los aportes de capital que se fueron incorporando junto con esto.

El gráfico que sigue da una idea de cuáles fueron esos aportes y remisiones que se realizaron año a año. Como puede observarse, sin contar las acciones de SITA -cuya cifra estimada fue de US$ 9:000.000-, aquí figura la historia de los aportes y remisiones que se hicieron durante este período. Para mayor detalle, y contestando de algún modo aspectos a los que se apuntaba en el pedido de informes realizado por el señor Legislador Amorín Batlle, podemos decir que el aporte de Varig en el período 1996-1997 fue de US$ 9:211.000; en los años 2000-2001 alcanzó la cifra de US$ 14:570.000; entre los años 2000-2001 la remisión de la DGIA fue de US$ 5:627.000; la de Varig en los años 2001-2002 fue de US$ 4:945.000 -remisión vinculada con la liberación de los servicios de mantenimiento en tierra del Aeropuerto Internacional de Carrasco-; luego figura una remisión del Banco de Seguros del Estado por US$ 9:165.000 en los años 2001-2002, relacionada con el Hotel Argentino de Piriápolis; también hubo una remisión entre los años 2004-2005 de US$ 972.000; un aporte de Varig en los años 2004-2005 de US$ 1:000.000, del que, en virtud de un acuerdo, se contabilizan US$ 500.000 como de Varig y US$ 500.000 de PLUNA Ente Autónomo; y, finalmente, un aporte de PLUNA Ente Autónomo de US$ 1:446.000 de los años 2004-2005.

El resultado neto de todos estos aportes y remisiones aparece en el cuadro siguiente, en el que se puede ver que, desde el mismo momento en que se realizó la asociación, ya en el primer año de gestión, las pérdidas superaron los US$ 16:000.000; desde entonces, las dificultades propias que presentaba la Asociación se extendieron durante todo el período, lo que llevó a la realización de un par de recapitalizaciones -que se llamaron “convenios marco”-, en virtud de las cuales se pudieron realizar los aportes y remisiones que detallamos anteriormente. No obstante ello, no se pudo evitar que el último año de gestión de Varig -el período 2004-2005- cerrara con un déficit de US$ 13:707.000. Esta cifra, en realidad, corresponde a las pérdidas registradas contablemente, pero ahí no se reflejan otras obligaciones que se habían desplazado, algunas de ellas, por ejemplo, financiándose a largo plazo, con vencimientos que empezaban en julio de 2005. Es decir: el 27 de junio PLUNA Ente Autónomo recuperaba el gerenciamiento, y a partir del mes siguiente comenzaban los vencimientos que se habían concretado los meses anteriores para el financiamiento de las obligaciones y deudas.

Esto tal vez surja con algún detalle más, pero presten atención al cuadro que representa la historia de PLUNA S.A. en este período. Fíjense que, además de todo lo que hemos hablado, este fue el proceso de endeudamiento que acompañó a la empresa prácticamente desde el primer al último año, desde luego acompañado por algo que atenuaba el efecto negativo para Varig, mientras que lo incrementaba y lo agravaba para el Estado uruguayo. Tengan en cuenta que de ese endeudamiento total, lo que se refleja en este cuadro es la deuda de PLUNA con Varig. Es decir que PLUNA S.A. debía mucho, y casi la mitad de esa deuda -alrededor del 48%- le correspondía al Estado uruguayo. ¿Qué sucedía? Que Varig tenía a su favor las cifras correspondientes al endeudamiento que PLUNA S.A. mantenía

por servicios, arrendamientos y mantenimiento, cosa que el Estado uruguayo nunca tuvo.

Desde luego, esta es la culminación de la historia. Los señores Legisladores pueden apreciar cuál era la situación patrimonial cuando se inició este proceso y cuál fue la situación patrimonial que heredamos, a junio de 2005, al cierre del ejercicio, no con la pérdida de un determinado porcentaje del patrimonio, sino con la desaparición del patrimonio y con este saldo negativo, lo que significa que no sólo nos "comimos" el patrimonio, sino que, adicionalmente, generamos una deuda. Además, en esto todavía no estaban considerados los efectos de toda la refinanciación de deuda y los aplazamientos en el mantenimiento de las unidades.

Los señores Legisladores sabrán que las unidades tienen sistemas muy rigurosos de mantenimiento, que se van escalonando en el tiempo con algunos controles permanentes y revisiones de fondo; en la mayoría de las unidades de PLUNA estaban a punto de vencer mantenimientos postergados durante seis años. Desde luego, cuando el 27 de junio nos hicimos cargo, de inmediato tuvimos que salir a buscar los recursos para poder pagar esos mantenimientos y para parar las unidades a efectos de realizar los chequeos correspondientes. Eso, por supuesto, no está contabilizado en ningún lado.

Creo que este repaso muy rápido -sobre el cual, por cierto, podemos entrar en detalles- nos sirve para comprender lo que tenemos que cambiar, lo que tenemos que hacer mejor, dónde tenemos que poner atención en el futuro, etcétera. Esto es lo que recibimos en el 2005 y estamos tratando de llevarlo adelante, con enorme sacrificio, para que el Uruguay tenga esa línea de bandera que necesita. Si PLUNA no puede seguir volando, las posibilidades de recuperar la existencia de una línea de bandera son prácticamente nulas; y créanme que hemos analizado, en función de esta situación tan comprometida, si teníamos la posibilidad de intentar otras alternativas para cumplir esos servicios que Uruguay necesitaba. Pero por más que es una sociedad anónima, ésta tiene participación del Estado uruguayo, lo que hace muy difícil decir que no tenemos nada que ver con los pasivos y con sus consecuencias, como tampoco podemos decir que no tenemos nada que ver con los 650 trabajadores que emplea PLUNA actualmente. Sólo con esas dos menciones los señores Legisladores comprenderán que resultaba muy difícil encontrar un camino que no fuera el de la capitalización y el fortalecimiento de la empresa, si es que queremos seguir peleando con ella en los cielos de la región y del mundo.

Entramos en el segundo capítulo: la salida de Varig del gerenciamiento. En los últimos meses empezó a llegar información -no sólo por la prensa- de un proceso concursal que Varig tenía en Brasil. Recuperamos el gerenciamiento a partir de un convenio que se firma el 9 de mayo en Montevideo y el 6 de mayo en Río de Janeiro, que realmente fue facilitado por las dificultades que Varig estaba viviendo a nivel de la empresa matriz, aunque en ese momento no pudimos valorar la dimensión que tenía. Afirmo acá que dicho acuerdo -firmado el 6 y el 9 de mayo, pero que se concretó a partir del 27 de mayo- fue el que salvó a PLUNA S.A. de ser arrastrada al proceso de liquidación que pocos días después se desató en Brasil con Varig y con su patrimonio, y es lo que hoy nos permite estar discutiendo sobre el futuro de la empresa, que se encontraba en un espiral claramente descendente, sin posibilidades de una adecuada planificación y sufriendo las consecuencias inevitables del proceso de deterioro previo.

Aquí mencionamos algunos de los declives que fueron inevitables en ese período: la acumulación de mantenimientos programados que Varig había demorado hasta el límite admitido por las normas; el atraso con proveedores, afectando la capacidad de negociación; la necesidad de caja; las refinanciaciones a que hacía mención recién, con vencimientos desde julio de 2005 en adelante; las flotas sin repuestos, con demoras y sobrecostos y con la necesidad de cancelaciones de vuelos, en algunos casos con enormes perjuicios para los usuarios y para el prestigio de PLUNA y, además, con un enorme costo. Sería bueno analizar en particular lo que significó una parada en Madrid, que sucedió cuando estábamos buscando elementos para la recuperación de la gestión de Varig y el fortalecimiento de su economía. Recuerdo que en un mes en el que veníamos con las cosas bien, ese desperfecto -que fue un problema en una de las computadoras del avión- significó arrasar con las recuperaciones que se habían ido sumando de a poquito, perdiendo con creces un dineral, sin servir bien a los usuarios que, en algunos casos, hasta vieron demorados dos días y medio o tres su transporte.

También debemos mencionar los endosos de pasajes, con los costos que esto traía, así como la necesidad de salir a buscar arrendamientos imprevistos de unidades, que hasta fueron motivo de alguna nota de prensa en la que se preguntaba dónde se arrendaban las unidades, si reunían todas las condiciones de seguridad, y si el personal que las tripulaba pertenecía o no a PLUNA. En algunos casos era lo que podíamos, pero de ninguna manera lo mejor. De todos modos, desde el primer momento siempre tuvimos presente un principio rector, en el cual coincidieron el Directorio y el funcionariado de PLUNA: no podía ponerse en riesgo el invicto de PLUNA en materia de accidentes fatales. Esto obedecía a razones obvias, ya que era la seguridad de los pasajeros y de la propia tripulación la que estaba en juego.

Todo esto obligó a hacer frente a gastos inesperados por el incumplimiento de VARIG y por la necesidad de seguir en la IATA. También debemos tener en cuenta el costo de arrendamientos especiales. Entre julio de 2005 y diciembre de 2006 debió disponerse de US$ 6:279.540, de los cuales US$ 2:634.000 respondieron a aportes especiales que fue necesario hacer para cumplir con obligaciones que Varig había asumido ante la IATA, pero que no pagaba porque estaba en liquidación. Lo que sucedía era que, por esta situación, a PLUNA se le suspendían sus derechos y, en consecuencia, debíamos procurar ese dinero para pagar.

El resto -hasta los US$ 6:279.540- corresponde a los arrendamientos urgentes que hubo que tomar frente a la imposibilidad de cumplir con la flota de PLUNA y al hecho de carecer del respaldo de Varig en este sentido.

Las pérdidas operativas se fueron extendiendo en todas las líneas regulares, excepto la de Punta del Este y, en alguna medida, en el puente aéreo. En las líneas a Santiago y a Madrid también hubo pérdidas a pesar de que, en general, fueron buenos los porcentajes de ocupación. Esta situación provocó un deterioro patrimonial que, como comprenderán los señores Legisladores, seguía agudizándose.

Los aportes adicionales del Estado -y este es otro de los elementos que va en el camino de responder las preguntas formuladas- en el último tramo fueron los siguientes: US$ 600.000, el 10 de mayo, por una transferencia a IATA -creo que varios de estos fueron transferencias de este tipo-; US$ 734.000, el 3 de julio de 2006; US$ 300.000, el 10 de julio, y US$ 1:000.000 el 25 de julio del mismo año. Esto hace un total de US$ 2:634.000.

En este caso estamos de alguna manera saliendo de la situación de gerenciamiento de Varig y de lo que ella nos costó, para pasar a recorrer un camino que transitábamos en paralelo, en la búsqueda de una solución conveniente. Cabe recordar que cuando llegamos al Ministerio de Transporte y Obras Públicas, el 1º de marzo de 2005, una de las primeras entrevistas que tuvimos fue con U-Air y con el grupo inglés Ashmore. En el último período se habían otorgado una serie de permisos a U-Air, compañía que también tenía dificultades de funcionamiento. U-Air tenía la aspiración de llegar a una asociación con PLUNA, mientras que el grupo Ashmore pretendía comprar las acciones a Varig o realizar un negocio con PLUNA Sociedad Anónima. En ese sentido, entendió que el mejor camino para lograrlo era fortalecer U-Air. Eso tuvo como consecuencia muy malos resultados para U-Air -y si bien no sé cuáles fueron para el grupo inglés, me da la sensación de que muy bien no le fue- y dificultades adicionales para PLUNA, porque las ofertas que hicieron llegar en su momento eran absolutamente insuficientes en cuanto a la capitalización que ofrecían y, además, no se hacían cargo de los problemas que teníamos, entre los cuales estaba, ni más ni menos, el tema del personal, para el cual planteaban una severa reestructura.

En definitiva, a través de ese tipo de asociaciones no resolvíamos ninguno de los problemas. Por la vía de los hechos, en función de las dificultades que generó U-Air, hubo una serie de reclamos en la plaza a Ashmore y, por lo tanto, el grupo se retiró desinteresándose de las negociaciones.

No exagero al decir que aparecieron decenas de representantes de grupos económicos o de aerolíneas preguntando por las posibilidades de hacer negocios con PLUNA. En realidad, es como cuando uno va al mercado: se miran los productos y su calidad, pero nada más. En ese sentido, aquellas conversaciones no implicaban ningún planteo oficial que permitiera su análisis, habida cuenta de la responsabilidad que para nosotros tiene una negociación de estas características.

Fue así que surgió el fuerte interés de la empresa CONVIASA, expresado primero por el Ministerio de Turismo de Venezuela y ratificado por el propio Presidente Chávez en alguna de sus visitas al Uruguay. En ese marco, en julio de 2005 se firmó una Carta Intención en la cual se estableció un período para analizar el proceso de una posible asociación con CONVIASA. Esta firma se encontraba en un proceso de fortalecimiento en Venezuela y solicitó hacerse cargo directamente de las negociaciones, en procura de adquirir las acciones de Varig. Y este fue otro capítulo de la historia. En la primera entrevista entre CONVIASA y Varig, esta pidió U$S 40:000.000 por su paquete accionario. Vale destacar que el proceso de negociación fue muy largo y, finalmente, terminó cerrándose en alrededor de U$S 2:200.000, que es la cifra que Varig expresó que estaba dispuesta a vender su paquete accionario. En ese marco, en marzo de 2006, se firmó una nueva Carta Intención -dado que se habían vencido los plazos originales- entre el Canciller Gargano y el Ministro de Turismo de Venezuela, prorrogando la negociación, en oportunidad de una visita presidencial a dicho país.

Ahora bien; cuando parecía que estaba todo maduro para que la operación se concretara, se enlenteció el proceso de negociación. Al respecto, nos enteramos de algunas dificultades que el propio proceso de fortalecimiento de CONVIASA había generado en Caracas. Por último, el Gobierno venezolano comunicó su desinterés definitivo a través del Embajador uruguayo en Venezuela. El enfriamiento de las posibilidades de llegar a un acuerdo con CONVIASA, nos cambió el escenario. De todas maneras, nunca habíamos cerrado la posibilidad de seguir analizando otras alternativas, pero el cierre de los Balances a 2005 establecían la configuración de la causal de disolución para PLUNA Sociedad Anónima y, entonces, ya no teníamos todo el tiempo del mundo. Por otra parte, continuaban las pérdidas operativas y se profundizaba la crisis que, en última instancia, desembocó en el remate judicial de Varig. Por lo tanto, nosotros habíamos empezado a elaborar un camino que definimos como profesional, de análisis de la situación de la empresa, de profundización en cuanto a las alternativas que PLUNA tenía por delante y a la posibilidad de sostener a esta empresa volando. Esto era fundamental para poder colocar una empresa en marcha, terminar el proceso de negociación que llevábamos adelante con CONVIASA y comenzar un nuevo proceso con el llamado de todos aquellos que habían manifestado interés en concretar una asociación con PLUNA.

En esa dirección se hicieron esfuerzos para inyectar liquidez y viabilizar la continuidad de la empresa, lo cual se adicionó a los aportes ya realizados. También se trató de negociar una salida definitiva por parte de Varig, así como también se procedió al reintegro del capital para evitar la disolución y viabilizar una nueva asociación.

En definitiva, los objetivos eran transformar a PLUNA S.A. en una empresa viable, sustentable y rentable, que cumpliera con los objetivos estratégicos para el país; generar un proceso competitivo de asociación; maximizar el valor de las propuestas; asegurar la continuidad de PLUNA; preservar la empresa hasta culminar el proceso, con medidas internas y externas, y lograr la estabilidad operativa y financiera. Se trató, fundamentalmente, de salvaguardar las fortalezas de PLUNA: la marca reconocida; el posicionamiento fuerte en la región, con un Estado como socio y aerolínea de Bandera; el historial de seguridad; el personal experimentado y comprometido -se trata de 643 personas-; el marcado potencial de crecimiento; la regulación y el tratamiento tributario adecuados, y la creciente infraestructura que potencia la posibilidad de ser un actor regional relevante. Asimismo, se procuró corregir las debilidades: había que mitigar la ineficiencia operativa derivada de la heterogeneidad de la flota; rediseñar el gobierno corporativo; reducir el sobrecosto financiero de mantenimiento y de comercialización; procurar la mejora de ingresos por la vía de acuerdos comerciales con socios estratégicos y apuntar al desarrollo de nuevos mercados y productos de carga.

Para todo ello era necesario un asesoramiento, y es allí donde aparece la contratación de Ficus por parte de PLUNA S.A. Con respecto a esto, debemos decir -el señor Ministro de Economía y Finanzas lo hará después con mayor detalle- que ese comentario de la "tarjetita" que iba y que venía es absolutamente falso. Es cierto que nosotros teníamos la necesidad de encontrar una forma de abordar la reestructura de la empresa en lo externo, para el cumplimiento de sus obligaciones y para lograr el proceso de capitalización imprescindible, ya que estábamos al borde de la disolución. También es verdad que en la medida en que el negocio de CONVIASA no se concretara, teníamos que organizar otras alternativas, es decir, lo que podríamos llamar "el plan B". La verdad es que la contratación de Ficus se produce cuando todavía estábamos en pleno proceso de negociación con CONVIASA. Tanto es así que Ficus presenta su propuesta de reestructura, la cual llega al Directorio de PLUNA S.A. el 21 de febrero de 2006, y eso consta en actas. Es más, la presentación de dicha propuesta la realiza el Presidente del Directorio, que era todavía el representante de Varig, el doctor Labat. Esto figura en el Acta Nº 171 del Directorio de PLUNA.

El 10 de marzo de 2006 se estudia un acuerdo de asesoría, asistencia profesional y proceso de selección de un socio. Allí se establece expresamente la condición de que Ficus no tiene que ver con la comercialización de las acciones de VARIG -el 49%- ni con el negocio de CONVIASA; sí tiene que ver con el análisis de la situación de la empresa, con los caminos y, eventualmente, en el caso de que se abriera un proceso en busca de otra asociación.

Según consta en el Acta Nº 172 del Directorio de PLUNA S.A, el 13 de marzo de 2006 se aprueba el acuerdo con Ficus. Dicho acuerdo establece una plataforma válida para ejecutar el proceso de optimización de la estructura financiera y de capital de la compañía, y el asesoramiento y ejecución para preservar el valor de la empresa y prepararla para el proceso de asociación. Las actividades a desarrollar eran las siguientes: plan de comunicaciones; presupuesto; adecuación del sistema de información, asignación y control de costos; planificación comercial; negociación con acreedores y proveedores, y asesoramiento a la Gerencia General y al Directorio.

Estábamos preparándonos, porque sabíamos que íbamos a discutir sobre la nueva asociación pero, mientras tanto, era importante que PLUNA siguiera volando, cumpliendo servicios en una temporada en la que había necesidad de que estuviera presente.

Otra de las actividades de esta empresa fue el diagnóstico de las propuestas alternativas de reestructuración y tratativas con terceros interesados en participar en este proceso. Vuelvo a insistir en que la exclusividad que se otorga a Ficus en estos temas a los que hemos hecho referencia, no incluye la comercialización del 49% de las acciones de Varig -que estaba en conversaciones- ni la negociación en curso que todavía se mantenía con CONVIASA y que se prolongó por algunos meses más.

Creo que a esta altura corresponde decir cuál es la remuneración que percibe Ficus, independientemente de que está los contratos y se puede consultar. Concretamente, el pago será de US$ 20.000 por mes durante los cinco primeros meses por el trabajo de un equipo de cinco personas; quiero expresar que no se trata, exactamente, de los US$ 35.000 que ganaba Elberse exclusivamente, personalmente, en el Nuevo Banco Comercial, pero ese es otro tema. En realidad, lo que estuvo siempre en aquella discusión -que, por cierto, recuerdo bien y creo que era saludable mantener- no era la capacidad de la persona, sino los procedimientos que utilizaba. Digo esto, porque si bien la remuneración del señor Paul Elberse era la nave insignia, toda la plantilla gerencial del Nuevo Banco Comercial "rengueaba" para el mismo lado. Insisto en que, en su momento, estos números se hicieron públicos.

Reitero que en este caso se trata de US$ 20.000 por mes durante cinco meses, por el trabajo de un equipo multidisciplinario de cinco personas.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Son tres o cinco meses?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚUBLICAS.- Son cinco meses. Este trabajo es de respaldo y asistencia en la labor de la Gerencia y del propio Directorio, y el 6% de la capitalización que se concrete como resultado final.

El contrato dice: "El 6% del valor del pasivo reestructurado o del precio pagado por las acciones de la compañía o por el uso de sus activos, asociación comercial, capitalización, organización de estructura fiduciaria o complementación de servicios o usufructo de activos o de las acciones

de PLUNA Sociedad Anónima, 'joint venture', venta o arrendamiento de activos o servicios o marcas comerciales o cualquier otro negocio de análoga naturaleza".

En caso de que efectivamente se logre un resultado, el pago mínimo por dicho resultado será de US$ 250.000 y el máximo -si el 6% supera ese mínimo- no podrá sumar distintos ítems, sino que surgirá de uno de los mencionados expresamente en el contrato, es decir que no se trata de un 6% acumulativo por todos los "o", sino que es por la capitalización.

SEÑOR AMORIN.- ¿Vamos a tener copia de esto en el día de hoy?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚUBLICAS.- No sé si la tendrán hoy, pero se la haremos llegar.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMÍA Y FINANZAS.- La tendrán cuando remitamos toda la información.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚUBLICAS.- Si la operación no se concreta, no se aplica el 6% y quedan sólo los US$ 20.000 por los cinco meses. Vencidos esos cinco meses, se continuará pagando si así se dispone. Y, en caso de que haya resultado, se va a descontar el 6% del resultado. Se trata de un período de cinco meses, es decir, US$ 20.000 al equipo en cinco meses y el 6% por los resultados.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: si no entendí mal, el acuerdo se hizo el 13 de marzo de 2006, por lo que ya han transcurrido diez meses.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚUBLICAS.- Entendió bien, señor Legislador. Lo que sucede es que hay una etapa que no tiene remuneración; ésta se comienza a aplicar a partir de setiembre de 2006.

Según el acta 172 del Directorio de PLUNA, el trabajo empezó el 13 de marzo, pero la remuneración de US$ 20.000 mensuales por el equipo, en cinco meses, empezó en setiembre, y el 6% es sobre el resultado. De todas maneras, esto les quedará más claro cuando dispongan de los contratos.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORÍN.- Señor Presidente: me parece que este tema es importante y es bueno lo que va a hacer el Gobierno en el sentido de remitir las actas y el acuerdo con Ficus por este asunto.

A su vez, creo que para comprender toda esta negociación es central saber qué piensa el Gobierno acerca de cuáles van a ser los montos de la inversión, porque -según entendí de la rápida lectura que hizo el señor Ministro Rossi- eso sí tiene que ver con el honorario de Ficus. Si esto es así, es central saber cuáles son los criterios que tiene el Gobierno para saber cuál es la inversión o el aporte de capital del socio que el "broker" consiga.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Precisamente en ese párrafo -que recogí para ser bien preciso- en ningún caso se da lugar a que se interprete que lo que se toma como referencia del resultado es la inversión. Hay que considerar todos estos "o" -y no en forma acumulativa-, pero no la inversión.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Podría volver a leerlo?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

El contrato dice: "El 6% del valor del pasivo reestructurado o del precio pagado por las acciones de la compañía o por el uso de sus activos, asociación comercial, capitalización, organización de estructura fiduciaria o complementación de servicios o usufructo de activos o de las acciones de PLUNA Sociedad Anónima, 'joint venture', venta o arrendamiento de activos o servicios o marcas comerciales o cualquier otro negocio de análoga naturaleza".

Por tanto, queda muy claro que expresamente se descarta el tema de la inversión general.

Siguiendo con esta estrategia, pasamos a referirnos a cómo hacíamos en ese lapso tan complicado que teníamos para seguir manteniendo en funcionamiento la empresa mientras íbamos preparando los cambios que nos iba a dar la vida futura. En ese sentido, para dar liquidez a la empresa, se promovió la gestión de una línea de crédito en el Banco

de la República por US$ 14:000.000 a diez años con uno de gracia, con el 11,25% de interés anual y con garantía del Ministerio de Economía y Finanzas -por eso tengo a mi colega como escudero- por US$ 17:500.000. Aclaro que se llega a esa cifra porque, para conceder los US$ 14:000.000, el Banco República incorporó a esa garantía US$ 3:500.000 que PLUNA debía con anterioridad. La prenda de importes recibidos por la participación de PLUNA en IATA también se cede al Banco República como garantía de amortización, además de la escritura de hipoteca -que ya estaba- sobre tres de las aeronaves. A la fecha, PLUNA ha utilizado casi el 70% de esta línea de crédito.

En ese proceso de reubicación o de relanzamiento de la empresa otro de los objetivos que nos impusimos fue liberarnos del peso del 49% de las acciones de Varig, porque al permanecer como socio siempre tiene derecho a participar, a poner condiciones, a dar su opinión y, en algunos casos, a procurar sus intereses antes que los de PLUNA Sociedad Anónima. El deterioro de la aerolíneaVarig la llevó al cese de operaciones y a la cesación de pagos; la iliquidez le impidió cumplir con los aportes que debía realizar a PLUNA Sociedad Anónima; no continuó con el mantenimiento de los aviones de PLUNA ni proveyó ni devolvió repuestos, salvo en una pequeña cantidad y últimamente. Entonces, el 4 de noviembre de 2006 se llegó a un acuerdo transaccional con autorización del interventor judicial de Varig. Este acuerdo de salida de Varig significó la remisión de una deuda que PLUNA tenía por una de las capitalizaciones que tenía con Varig por US$ 5:317.000. La misma se había originado en uno de los convenios marco, de 9 de mayo de 2005 por el que Varig renunciaba irrevocablemente a cualquier impugnación de las decisiones de la asamblea de PLUNA Sociedad Anónima, facilitando el proceso de reintegro y resultando en la consiguiente desaparición de su participación en la sociedad anónima. Asimismo, admite que PLUNA Sociedad Anónima tiene que ir a una capitalización, a un reintegro, hecho que el Estado promueve. Dado que no está en condiciones de participación, este acuerdo transaccional busca que ellos acepten que van a ser liquidados en cuanto a su participación accionaria.

En realidad, existe una liberación o relativa liberación a Varig por responsabilidades de gerenciamiento, una remisión de deuda incobrable de Varig que en ese momento nos debía por pasajes que había vendido en el mundo y que no nos había pagado y la renuncia de dicha compañía al Directorio y Comisión Fiscal de PLUNA Sociedad Anónima, designando a los representantes que el Ente Autónomo le propuso. Con esto, logramos la desvinculación de Varig, evitando una situación que en cuanto a los resultados no tenemos claro en qué hubiera podido derivar, pero que seguramente hubiese sido un proceso muy complejo, enojoso, difícil y que iba a ser un obstáculo para poder manejar el futuro de la empresa PLUNA. Todo ello se realizó aportando, por parte de Varig, la condonación de esa deuda de más de US$ 5:000.000 y aceptando la nueva integración del Directorio de PLUNA Sociedad Anónima, con mayoría del Ente Autónomo, con la Presidencia del Ente Autónomo y con Comisión Fiscal del Ente Autónomo.

SEÑOR LORENZO.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚLICAS. - Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR LORENZO.- Quisiera saber si en esa negociación por parte de PLUNA, intervino algún estudio jurídico privado y, de ser así, cuál fue.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Mis asesores me dicen que no. Se trató de los asesores que normalmente el Directorio contrata y, en este caso, se realizaron algunas consultas a nivel del Ministerio de Transporte y Obras Públicas y de sus asesores.

SEÑOR AMORÍN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS. - Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Dado que estamos tratando temas legales, quisiera saber si para que el Ministerio de Economía y Finanzas garantice la operación de una sociedad privada -tal como el señor Ministro Rossi acaba de expresar- con el crédito del Banco de la República Oriental del Uruguay, se requiere autorización legal o no. ¿Puede el Ministerio de Economía y Finanzas garantizar una deuda a una empresa privada?

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- A los efectos de dar una adecuada respuesta a esta pregunta, solicito se autorice la intervención de nuestro asesor, doctor Javier Gomensoro.

SEÑOR GOMENSORO.- La pregunta resulta por demás atinada y fue motivo de nuestra preocupación especial, porque tanto la Carta Orgánica del Banco de la República como toda la normativa que rige el crédito público exigen extremar las precauciones en este sentido. En mi caso, por ser funcionario de carrera del Banco de la República, donde presté servicios jurídicos hasta que pasé a trabajar en el Ministerio de Economía y Finanzas, conté con la invalorable colaboración de la Sala de Abogados del referido Banco, con quienes buscamos la fórmula para lograr que la garantía fuera al Ente Autónomo, de manera que el mismo hiciera un aporte a la sociedad. Esta previsión fue exigida expresamente por el Directorio del Banco que desde la sala de sesiones en el momento en que estaba considerando el tema dijo que

iba a tener que absorber el monto en exceso del crédito, dejando garantizadas en el Banco todas las obligaciones de PLUNA, redocumentando, en atención a la caída, una hipoteca de US$ 3:500.000 que operaba en ese momento. Dicho crédito en exceso estaba garantizado por uno de los aviones.

Así no fue necesario -cosa que en su momento consideramos que sí lo sería- contar con una iniciativa del Poder Ejecutivo a fin de lograr la aprobación legislativa y, de esa manera, facilitar las cosas. Esto se hizo de esta manera, no con el fin de que no viniera al Parlamento y siguiera su trámite, sino por la necesidad de contar con ciertos plazos, dada la urgencia de que esta capitalización se concretara, entre otras cosas, porque había una actividad que tenía que ver con los accionistas de la empresa y con la exigencia de que la capitalización se hiciera en determinados plazos, a fin de que este proceso no abortara por razones económicas. Si vemos en cuánto el Estado compró la parte a Varig y en cuánto ahora el Estado logra hacer el negocio, valoramos el hecho de haber actuado con celeridad, logrando que este acuerdo se hiciera en tiempo y forma.

SEÑOR AMORIN.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Considero que tratar los temas en tiempo y forma es importante, pero también lo es respetar los procedimientos y las leyes.

Debo decir que tengo algunas dudas. El señor Ministro Rossi acaba de expresar que el Ministerio de Economía y Finanzas garantizó una deuda de PLUNA Sociedad Anónima con el Banco de la República. A su vez, el doctor Gomensoro nos dice que no, que en realidad la garantía es para PLUNA Ente Autónomo. En verdad, no termino de entender la situación jurídica.

Por ejemplo, yo garantizo a una persona jurídica que no tiene deuda alguna por una deuda que toma una persona jurídica distinta a la primera. Para aclarar el asunto voy a decir que el Ministerio de Economía y Finanzas garantiza la deuda de PLUNA Ente Autónomo, pero la que debe, en realidad, es PLUNA Sociedad Anónima. Reitero que no termino de entender la situación jurídica y pido que se me aclare.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el Presidente de PLUNA, señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- Nosotros también tuvimos esta duda en oportunidad de hacer gestiones en el mes de enero de 2006 para la compra de un avión, la que finalmente no se pudo concretar, con la empresa ATR que, para la financiación, pedía la garantía del Estado. Consultamos con el Catedrático Delpiazzo si existía la posibilidad de que PLUNA Ente Autónomo fuera garantía de una compra de PLUNA Sociedad Anónima, es decir, de una deuda asumida por esta última. Lamentablemente, no traje la opinión de dicho Catedrático, dado que no sabía que este problema se iba a suscitar, pero la misma fue muy clara. Además, el asunto fue sometido al Tribunal de Cuentas, que lo aprobó. La fundamentación consistía en que entre los cometidos de PLUNA Ente Autónomo, de acuerdo con la Ley Nº 16.211, está el de explotar, en forma directa o indirecta, toda la actividad aerocomercial. Además, como participa en la dirección de PLUNA Sociedad Anónima y de manera indirecta hace explotación aerocomercial, forma parte de sus facultades el hecho de salir de garantía a las deudas que tenga PLUNA Sociedad Anónima. Con este mismo argumento nos presentamos ante el Banco de la República Oriental del Uruguay.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- Siguiendo la línea del señor Legislador Amorín, hoy hacíamos alusión a esa débil frontera que hay entre el Derecho Público y el Privado en este tipo de asociación cuando se trata de sociedades de economía mixta.

Nosotros, así como parte de la Doctrina, sostenemos que cuando un Ente Autónomo como PLUNA tiene el 97,3% del patrimonio de una sociedad anónima se deberían aplicar ciertas normas de Derecho Público, como son los procedimientos de contratación administrativa. En este caso se utiliza el Derecho Público cuando conviene, es decir, para que salga de garantía, pero cuando se trata de contratar se aplica el Derecho Privado. Estamos frente a una rara dualidad en el sentido de utilizar los dos Derechos o bibliotecas, según convenga. Me parece opinable tanto este punto como el otro porque hay gente que sostiene que en este caso era necesaria la licitación pública.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Señor Presidente: la aclaración del señor Bouzas me pareció atinada porque, además, de acuerdo a Derecho corresponde remitir al Tribunal de Cuentas la

actuación en la cual PLUNA Ente Autónomo sale de garantía de PLUNA Sociedad Anónima. Y no es necesario que me muestre la opinión de dicho Tribunal; me alcanza con que el señor Bouzas me diga que fue autorizada.

De todos modos, quiero saber qué ocurrió con la remisión de la garantía del Ministerio de Economía y Finanzas al Tribunal de Cuentas cuando sale de garantía de PLUNA Ente Autónomo o PLUNA Sociedad Anónima.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro de Economía y Finanzas.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- Señor Presidente: voy a solicitar nuevamente que el doctor Gomensoro pueda realizar una aclaración acerca de la última pregunta relacionada con la remisión de antecedentes al Tribunal de Cuentas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el doctor Gomensoro.

SEÑOR GOMENSORO.- Creo que el tema es por demás interesante. Atento a que vamos a tener que acercarles otra documentación -por ejemplo el contrato de Ficus- y seguramente la presentación de hoy que van a querer tener los señores Legisladores, les traeremos además todos los antecedentes de la carpeta del Banco de la República.

Lo que sí quiero dar es una total tranquilidad, ya no sólo de parte de los Ministerios de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas y del propio Directorio de PLUNA Sociedad Anónima o Ente Autónomo, sino de que el Banco de la República, a través de sus servicios jurídicos, tomó todas las precauciones entre las que está lo relacionado con el Tribunal de Cuentas. Me parece que toda esta inquietud es de recibo y, en realidad, no hemos traído esa información en el día de hoy porque consideramos que se trataba de una referencia tangencial a la forma como se trabajó en todo el proceso.

En consecuencia, tomamos recibo de esto y sin necesidad de que se realice un pedido especial en los próximos días, remitiremos toda la carpeta de antecedentes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: nosotros nos habíamos referido a que iniciábamos una etapa en la que teníamos que lograr varios objetivos. Uno de ellos había sido el de liberarnos de Varig, así como las consecuencias que suponía la propiedad de ese porcentaje de acciones que tenía dicha empresa. Otro tema era el de la necesidad de liquidez, a efectos de que la empresa pudiera seguir cumpliendo con sus obligaciones y un tercer punto refería a la capitalización, a la necesidad del reintegro para regularizar la situación de la empresa y absorber las pérdidas acumuladas. Para todo esto se estableció un acuerdo con los accionistas minoritarios, es decir, con los hermanos Mesa, propietarios del 2% y con el otro sector de accionistas que reúne el 0,31%, a través del cual nos comprometíamos a respetar su participación accionaria para que ellos dieran sus votos y así aprobar la capitalización de la empresa aun con la opinión contraria de Varig.

En ese sentido, el balance especial que se cerró al 29 de julio de 2006 determina la necesidad de un reintegro -creo que este es uno de los aspectos más importantes- de US$ 23:279.141 para poder lograr la regularización de la situación de la empresa.

A continuación podemos ver un cuadro que establece cómo pensamos abordar ese proceso de capitalización, de reintegro. Se trata de un punto muy importante que está en trámite y, por ese motivo, no tenemos que PLUNA Ente Autónomo sea dueño del 97,6% de las acciones; aún no. ¿Por qué? Porque aún no se completó el proceso de reintegro, aunque Varig sí dio su voto para que nosotros asumiéramos la Presidencia de la Sociedad Anónima y de la Comisión Fiscal. Pero recién será consagrada esa licuación desde el punto de vista de la participación de Varig cuando concretemos estos reintegros que, como ustedes ven, ascienden a la cifra de US$ 6:155.258, que es cesión de crédito por deuda con ANCAP; US$ 7:323.883, que supone deuda con el Ministerio de Economía y Finanzas, fundamentalmente también por combustible, y la nuda propiedad del Argentino Hotel de Piriápolis cuya nueva valuación -en el año 2003 se había valuado en US$ 9:165.000- es de US$ 9:800.000. Con estas cifras completamos la suma de US$ 23:279.141 que es necesario reintegrar. En ese proceso estamos.

Seguramente los señores Legisladores conocen la historia del Argentino Hotel de Piriápolis. En su momento y ante otra de las etapas de capitalización, de fortalecimiento de PLUNA, hubo una decisión del Poder Ejecutivo para cumplir con las obligaciones que había asumido el Estado uruguayo y hacer frente a deudas que se habían contraído con el Banco de Seguros del Estado. Dicho Banco, en su momento, no aceptó este reintegro, a pesar de que había una resolución del Poder Ejecutivo y terminó el período sin que el tema se definiera.

Estuvimos evaluando la situación planteada y nos pareció que este era un buen mecanismo, sobre todo porque el Argentino Hotel de Piriápolis está concedido hasta el año

2014. En consecuencia, no teníamos posibilidades mayores de cambiar la forma de funcionamiento que actualmente tiene, así como la participación del Estado en dicho bien. Por otra parte, como ustedes van a ver más adelante, tampoco los futuros o potenciales socios de PLUNA quieren quedarse con este Hotel. Por esa razón luego vamos a describir un mecanismo a través del cual dicho Hotel quedaría en propiedad del Estado.

El otro cuadro que pueden observar los señores Legisladores muestra cuál es el monto total que desde el momento de la primera asociación hasta la fecha, por distintos conceptos, ha significado este tema de PLUNA Sociedad Anónima. Obsérvese que se trata de una cifra que prácticamente llega a los US$ 102:000.000, de la cual se puede destacar una primera parte que corresponde a la asunción de pasivos y adquisición de aviones. Esto se llevó a cabo en la primera asociación, a la que se llegó a través de un proceso que requirió reintegros, además de la compra de aviones que estaba impaga, que se había llevado a cabo durante la dictadura, período en el que PLUNA era regida por las Fuerzas Armadas. Por consiguiente, podemos hablar de un saldo de muchos millones de dólares, tanto por lo que respecta a los aviones como a los reintegros.

Posteriormente, en el período de gerenciamiento de Varig, el Estado uruguayo transfirió US$ 15:292.000 y en el más corto, que nos tocó a nosotros, la transferencia fue de US$ 2:634.000 como consecuencia de la crisis de Varig. En este caso, el reintegro es una nueva versión del reintegro necesario para recomponer el capital de PLUNA. Quiero destacar que en un período apenas mayor a diez años tenemos US$ 101:988.833.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Simplemente quisiera aclarar un poco más estas cifras que ha mencionado muy bien el señor Ministro. Concretamente, la cifra de la primera columna es de US$ 59:837.192, y corresponde a pasivos y adquisición de aviones de fecha previa a la asociación con Varig.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Es así: es reintegro y aviones.

SEÑOR AMORIN.- Para que quede claro, podemos decir que desde la asociación con Varig al día de hoy, los aportes del Estado han sido de US$ 16:238.500, más US$ 2:634.000; y ahora se va a un reintegro de capital de US$ 23:279.141.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- En definitiva, todo va a la misma bolsa y los conceptos, sustancialmente, son los que se han mencionado, aunque quizás con algún detalle más.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Creo que está muy claro lo que han expresado los señores Ministros Rossi y Astori. Me parece interesante el concepto porque se ha dicho hasta el cansancio que desde la asociación con Varig hasta la fecha y durante los Gobiernos anteriores se había aportado US$ 74:000.000 por parte del Estado y queda bastante claro que los US$ 59:837.192, tal cual ha dicho el señor Ministro, corresponden a deudas anteriores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Si hacemos bien las cuentas, como consecuencia de las etapas preparatorias de la asociación con Varig y del propio proceso de asociación, la cifra que alcanzamos es de US$ 59:837.192 más US$ 16:238.500, del mismo modo que en las etapas preparatorias de esa asociación el Estado uruguayo estaba poniendo US$ 23:279.141.

Más allá del manejo de los números, nuestra voluntad es la de venir a cumplir con la presentación de toda la información que está en nuestro poder. Por tal razón, hemos tratado de ordenar estas partidas de modo que se hagan bien comprensibles y nos permitan trabajar en la próxima etapa, que es la que se presentará inmediatamente en las gráficas y que corresponde a las propuestas de asociación y a las características del acuerdo preliminar.

En el contacto inicial que se realizó se habla de ochenta potenciales interesados en distintos grados, lo cual representa un número bastante importante. Tal como he explicado, se trata de gente que durante todo este tiempo se ha presentado solicitando entrevistas, manifestando su interés. En algunos casos, esos interesados no han vuelto y en otros han profundizado el relacionamiento. Entonces, cuando recibimos la información de que el asunto CONVIASA no funcionaba y ponemos a Ficus en condiciones de liberarlos para iniciar un proceso de selección de un potencial socio, se recopila una información pormenorizada de la realidad de

PLUNA y bajo el acuerdo de confidencialidad se ofrece dicha información a quienes están confirmando su interés en participar en el proceso de asociación. A los efectos de evaluar la existencia de un real interés se define una estrategia por la cual, si a los ochenta interesados les llega una información general, a los que se presenten con propuestas concretas los consideraremos como ofertas no vinculantes y vamos a estudiarlas. A partir de quienes se presenten con ofertas concretas se abrirá una instancia de ofertas vinculantes en la que se va a exigir a una oferta ya precisa, una garantía de respaldo de que realmente están interesados en participar en un proceso de evaluación y de negociación de las ofertas. De ese modo en una primera instancia se reciben unas catorce ofertas vinculantes, de las cuales se seleccionan seis empresas o grupos que están en condiciones de presentar su propuesta vinculante. El objetivo es garantizar el compromiso de los inversores, eliminar especulaciones, evaluar planes con la estrategia del Estado, establecer el compromiso de capitalización de US$ 15:000.000 y una línea de crédito también garantizada de US$ 10:000.000 como respaldo, así como la presentación de un plan de negocios que coloque a PLUNA como un operador relevante en la región.

En definitiva, el objetivo es fortalecer la presencia de PLUNA en la región y desde la región hacia el mundo, y tratar de convertir a Carrasco en un centro de distribución que pueda disputar determinados porcentajes de los importantes niveles que manejan Buenos Aires y San Pablo en materia de tránsito, tanto en lo que respecta a pasajeros como a carga.

La presentación de las seis ofertas no vinculantes que incluían aspectos básicos de negociación se complementó para transformar dichas ofertas en vinculantes, con la garantía de mantenimiento de oferta de US$ 2:000.000.

Finalmente, de la presentación de cuatro ofertas vinculantes que cumplían con los requerimientos establecidos, hay que hacer notar que todas insistían en obtener un 75% de participación en el nuevo paquete accionario de la sociedad a fortalecer. Los criterios de la selección se pusieron por el análisis de la inversión de capital, de la línea de crédito, de los planes de desarrollo de flota, de los accionistas proveedores de capital, de equipos consultores aportados por los inversores, del "staff" directriz, de las posibles asociaciones estratégicas a desarrollar, del plan de negocios, de los objetivos, del grado de detalle, de la fijación de metas y medios, de la capacidad de ejecución, de los planes de expansión comercial de pasajeros y carga, de los planes de desarrollo tecnológico y de la solidez financiera.

La oferta seleccionada fue la propuesta del consorcio integrado por Leadgate y Sociedad Aeronáutica Oriental. El alineamiento de los objetivos de esta propuesta con los del Estado, la forma del proceso y la negociación procuraron garantizar el compromiso de los inversores. Asimismo, se intentó garantizar las condiciones de propiedad y control para mantener las condiciones de aerolínea de bandera, con un plan de negocios que posicionaría a PLUNA como un jugador relevante en la región. El Plan de Negocios, que apunta a colocar a PLUNA Sociedad Anónima como un agente regional, ha sido una de las claves en la estrategia que procurábamos implementar.

Además, se consideraron aspectos básicos que incluyen un plan estratégico, un plan de rentabilización, equipos de ejecución y los asesoramientos contratados a Lufthansa Consulting y a Seabury Group, que son dos entidades especializadas en asesoramiento aeronáutico. El Plan de Negocios incluye, como se observa en la pantalla, el nuevo plan de rutas, nuevos destinos y mayores frecuencias; el centro de distribución regional, alianzas estratégicas, el plan de flota -ampliación y homogeneización- y la incorporación de modelos eficientes. A este respecto, se está hablando de la inclusión de cinco aviones grandes -uno de los cuales tendrá una particular capacidad de carga- y de quince unidades que tengan las condiciones necesarias para cumplir con los objetivos regionales, de modo de brindar, tanto al transporte de pasajeros como al de carga, determinados beneficios que nuestro país -y particularmente Montevideo- puede ofrecer, por ejemplo, para evitar algunas combinaciones -como las que actualmente se realizan con Aeroparque y Ezeiza- y para fortalecer con el carácter de puerto libre la manipulación de cargas en el Aeropuerto Internacional de Carrasco.

A ese número de quince aeronaves regionales se llegará en un proceso establecido en el tiempo ya que además sería innecesario en lo inmediato. De todos modos, esto muestra que el objetivo que se persigue es el de un desarrollo que procura instalar a la empresa con fuerza en la región para disputar el mercado a ese nivel -donde PLUNA tiene algunos valores- y proyectar esa presencia hacia Europa a través de frecuencias diarias de la línea a España y del restablecimiento de la comunicación con los Estados Unidos, para lo que ya estamos trabajando en la recategorización de la aeronáutica nacional.

Otros puntos que figuran dentro de los objetivos son el plan comercial, el sistema y proceso del manejo de ingresos, el marketing efectivo, la fidelización de pasajeros, el plan de rehabilitaciones, el retorno a la rentabilidad en el corto plazo, las medidas de carácter operativo y financiero, el cambio cultural, equipos de desarrollo, manejo de recursos humanos y remuneraciones, el plan de socios, equipos de ejecución, la visión ambiciosa y el compromiso con los objetivos, asesores y gerentes con conocimiento específico de la industria, experiencia en la reversión de situaciones de dificultad operativa y financiera, socios con capacidad financiera y respaldo de fuentes de financiamiento comprometidas.

A su vez, se prevén inversiones que permitan convertir a PLUNA en una aerolínea reconocida y eficiente y el establecimiento de un centro de distribución de pasajeros y de carga en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, así

como la implementación de más destinos y de mayores frecuencias, lo que se logrará con una flota más grande y homogénea y con una mejor estructura tarifaria.

Se planifica tener mejores conexiones con Europa y con los Estados Unidos, tal como señalaba anteriormente, pero también se intentará llegar a otros destinos, fomentando el turismo y los negocios.

Otro punto refiere a inyecciones de recursos financieros y técnicos a la empresa, con la incorporación de nuevos recursos humanos con nivel profesional y técnico adecuado. Esto implica la creación de fuentes de trabajo, lo que no es un tema menor, ya que esta oferta -decimos esto basados en lo que se ha venido trabajando hasta el momento-, lejos de poner en riesgo a los 650 operarios -de los cuales más de 500 trabajan en el Uruguay- por lo ambicioso del proyecto, está planteando garantizar e incrementar los puestos de trabajo, naturalmente con la sustitución inevitable de los gerentes. Este aspecto ha sido muy importante para nosotros en el momento de elaborar el proyecto.

El Plan de Negocios, además, se acompaña de un detalle de los primeros cien días de ejecución, donde se van a manejar algunos aspectos fundamentales para la reestructura de la empresa y para el comienzo de su gestión. Ahora bien, este proceso de negociación, más allá de que se plantee como una voluntad que los inversores documentan y presentan con el respaldo de un conjunto de afirmaciones y de garantías, no es suficiente para nosotros que venimos de padecer la experiencia que significó la asociación con Varig. En tal sentido, estuvimos analizando con los compañeros del Directorio de PLUNA y con algunos asesores cuáles eran las potestades que otorgaba la asociación con Varig, ubicando así algunas que tenía el Directorio en cuyo cumplimiento a tiempo estuvimos omisos. Por otro lado, detectamos algunas potestades o salvaguardas que consideramos se podían agregar al contrato para procurar, desde el comienzo, una mayor participación. No se pretende sustituir la gestión -que indudablemente tendrá que ser ejecutiva- a desarrollar por parte del inversor principal, pero sí saber qué pasa a tiempo, de modo de no enterarnos luego de que se produce una crisis o surge una noticia en la prensa. En este sentido, se estableció un conjunto de salvaguardas que surgieron de la discusión y que constituye uno de los aspectos que más trabajo ha dado en este proceso de negociación. Al respecto se establece que la venta de acciones requerirá autorización del Poder Ejecutivo, salvo que coticen en Bolsa o que no alteren el control de la empresa, cláusula que ya figuraba en el contrato anterior y que ahora se mantiene, por lo que deberemos estar atentos en su seguimiento.

Asimismo, se determina que el Estado tendrá derecho de preferencia para la adquisición de dichas acciones, lo que significa que cada vez que exista la posibilidad de vender o de emitir acciones dentro de la sociedad, el Estado tendrá la preferencia en el negocio y dependerá de la circunstancia hacerla valer o no. Esta cláusula no estaba en el negocio anterior; la estamos incorporando ahora.

Por otro lado, se establece que todo cambio accionario respetará la mayoría en manos de personas uruguayas, lo que es un problema de interés mutuo; esto lo tenemos que hacer bien, porque de ello depende que lo que realmente vale de PLUNA tenga vigencia y sea el soporte de la nueva asociación.

También se incorpora una nueva salvaguarda: que el Estado tendrá poder de veto para modificaciones del Estatuto -se trata de una salvaguarda nueva-, para la disolución de la sociedad, para la aprobación del balance anual, para cambios del objeto social o para cambios significativos en el Plan de Negocios y para la emisión de obligaciones canjeables por acciones. A su vez, dos integrantes del Directorio serán designados por el Estado, de manera que se cambia un poco la formulación anterior que se basaba en el porcentaje accionario. En este caso, lo que puede resultar de la capitalización es un porcentaje menor, por lo que se está garantizando la presencia de dos Directores del Estado.

También se crea un Comité de apoyo a la gestión, aspecto bien importante ya que estará integrado por un Director designado por el Estado y por uno de la Serie B de las acciones, así como por el Gerente General, y tendrá un funcionamiento sin límite entre una reunión y otra. Esto significa que las reuniones no están preestablecidas, por lo que podrá funcionar todos los días. Aclaramos que esto no existía y que también se está incorporando ahora.

Destacamos también que el Estado va a contar con mayoría en la Comisión Fiscal la que, además de las funciones habituales, deberá acordar la designación de la Auditoría Externa.

La Comisión Fiscal es importante y debe funcionar realmente en el marco de la Ley Nº 16.060 y, específicamente, de su artículo 402. ¿Por qué? Estoy tentado de leer todas las competencias que le da el artículo 402 a la Comisión Fiscal y a los Síndicos, que sumado al Comité de apoyo y a los Directores de la minoría, prácticamente le dan un control diario. Este control no es pasivo, sino que da la posibilidad de tener iniciativa para la convocatoria del Directorio en forma extraordinaria.

No voy a someter a los señores Legisladores a la lectura de un artículo que seguramente conocen en detalle, pero sí me permito señalar que, aun conociéndolo, no se aplicó eficientemente. En la práctica, los Síndicos o los fiscales intervienen cada seis meses o pueden intervenir en el balance en determinadas circunstancias, y una empresa de estas características -como quedó demostrado en el proceso de diez años de asociación con Varig- exige otro tipo de compromiso de gestión por parte de los fiscales de turno.

Los litigios y arbitrajes que pudieran surgir se regi-

rán por la legislación uruguaya y ante tribunal arbitral uruguayo, aspecto que antes no estaba. Los límites de las remuneraciones de los Directores, Gerentes y Síndicos tampoco estaban, y se establece una referencia para que la de los Directores tenga determinado rango, de acuerdo con el vigente en plaza.

El Gerente General será una persona física designada por el Directorio e informará mensualmente a éste sobre la marcha detallada de la empresa. Esto tampoco estaba. Quiere decir que acá no se contrata para el gerenciamiento a “Juan de los Palotes”, y con esto no tenemos nada que ver porque el gerenciamiento está cedido a la mayoría. No; es el Directorio en su conjunto que, a propuesta de la mayoría, aprobará un Gerente con nombre propio que responderá ante él.

El inversor no podrá contratar empresas vinculadas a su grupo, salvo el caso de consultorías específicas. Esto tampoco estaba y nos recuerda lo que fue la experiencia de VEM en el mantenimiento de los equipos de PLUNA. No habrá nuevos VEM.

Se garantizará la capitalización efectiva de los US$ 15:000.000 exigiendo su depósito en una institución bancaria reconocida. Acá hay una diferencia respecto al proceso de asociación anterior, porque se da de una manera distinta, como bien señalaba el señor Legislador Moreira. Por lo tanto, acá no se trata de que el socio adquiere un derecho por un determinado monto en el cual se cotiza un determinado porcentaje de las acciones y después queda bajo la responsabilidad de su gestión. Por el contrario, en este caso el inversor tiene que poner los US$ 15:000.000 y garantizarlos, además, con una línea de crédito de US$ 10:000.000, que tendrá que estar documentada adecuadamente. Esos US$ 15:000.000 van a estar garantizados el mismo día en que la operación se ponga en marcha.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Nunca recuerdo, en cuanto a los honorario de Ficus, los distintos “o”. ¿En los “o”, en la capitalización efectiva, Ficus tiene un mínimo de US$ 900.000 de honorarios?

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Por ahí va la cosa, señor Legislador.

Los señores Legisladores en este momento sentirán cierto alivio y entusiasmo porque en la pantalla ha aparecido el sol correspondiente al logo de Presidencia, pero lamentablemente tengo que hacer algunas otras menciones.

¿Qué anunciamos el 4 de enero del 2007? Algunos nos han dicho que parecíamos entusiasmados cuando, junto con el señor Ministro Astori, dimos esta noticia. Puede ser, pero creo que también lo hicimos con alivio. Confieso que cuando me preguntaron si estaba contento, respondí que, en realidad, estaba aliviado. Anunciamos datos de lo que habíamos avanzado. Veníamos de un proceso difícil y habíamos llegado a concretar bases que nos permitían seleccionar una propuesta y salíamos de una reunión con los empresarios donde se habían confirmado las bases fundamentales del marco de esa propuesta. Se había seleccionado a Leadgate para que, sobre la base de una capitalización de US$ 15:000.000, con un respaldo de US$ 10:000.000 depositados a la orden, con garantía para asegurar la compra de hasta veinte aviones -cinco y quince- y un Plan de Negocios con el objetivo de convertir al Uruguay en un centro de distribución de pasajeros y de carga, y se pudiera poner en marcha una nueva etapa de PLUNA.

Dijimos expresamente en esa conferencia de prensa que el acuerdo logrado tenía que perfeccionarse en la redacción de documentos que tenían que ser la base de ese nuevo contrato y que tendría que ir, necesariamente, acompañado de anexos. Uno de ellos tiene que ver con las modificaciones al Estatuto de la nueva empresa o de la empresa en su nueva etapa; los otros tenían que ver con los planes de negocios y con las obligaciones que asumía el inversor, pero que además -también lo mencionamos- debían realizarse determinadas comprobaciones por parte de los inversores de la realidad de la empresa que le estábamos ofreciendo y, por nuestra parte, de la realidad de los inversores que hacían la propuesta. Recién ahí quedaría consagrada la operación en un lapso que, nosotros decíamos, no debía ser mayor a los sesenta días. Después se generó un conjunto de inquietudes, preguntas y dudas legítimas que en algunos casos nosotros también hemos ido compartiendo, porque es un proceso que está en elaboración y que ha avanzado mucho, pero que todavía no ha superado todas las interrogantes y las dudas.

Por cierto, no advierto motivo para que hubieran surgido determinados comentarios y afirmaciones que colocaban a priori bajo sospecha a un proceso que es muy caro para el Uruguay, no sólo por los ciento y pico de millones que están en juego sino porque el Uruguay necesita salir bien de esta situación. Sea este u otro emprendimiento, nuestro país necesita, en forma imprescindible, una nueva asociación para PLUNA Sociedad Anónima porque de lo contrario corremos el riesgo de no poder sostener una empresa en las condiciones que hemos tratado de explicarles a ustedes con el mayor detalle para que compartan nuestra preocupación. También se alzaron voces preguntando qué era Leadgate Investment Corporation, cómo estaba integrada y qué solvencia tenía. Comprenderán los señores Legisladores que nos manejamos con algunos antecedentes presentados por

el propio consorcio y, además, con información que hemos recabado por nuestra parte. No se trata de una amenaza, pero aquí tengo un conjunto de documentos. Naturalmente, este proceso deberá culminar con la presentación de los compromisos por parte de cada uno de los integrantes de este consorcio, de quienes lo apoyan financieramente y de las cartas bancarias que confirmen su solvencia. Más allá de que podamos tener referencias como las que vamos a compartir con ustedes, todo pasa por la confirmación documentada de la realidad de cada uno de esos empresarios.

A los efectos de informar a los señores Legisladores y de que conste en la versión taquigráfica, daremos cuenta de algunos aspectos referidos a Leadgate Investment Corporation, su constitución, sus integrantes y sus apoyos.

Los dos socios promotores del Plan de Negocios para la compra y transformación de PLUNA Sociedad Anónima, Leadgate Investment Corporation y Raúl Rodríguez -quien originalmente lideraba el proyecto para el Grupo Jazzya- han constituido dos sociedades específicamente destinadas a la adquisición de PLUNA Sociedad Anónima. Una de ellas es la Sociedad Aeronáutica Oriental, SAO, sociedad anónima constituida según las leyes de la República Oriental del Uruguay, que adquirirá el 30% de PLUNA Sociedad Anónima. Cabe aclarar que nos referimos a la nueva emisión que habrá que realizar, tema que abordaremos más adelante. Las acciones de SAO son nominativas y su principal accionista es el señor Raúl Rodríguez. Leadgate Investment Corporation es una sociedad anónima constituida en el extranjero que se dedica a inversiones directas y adquirirá el 45% de las acciones de PLUNA Sociedad Anónima que se emitan. Entre otros, estará liderada por el empresario Matías Campiani, quien participó activamente en la reestructuración de Parmalat Uruguay Sociedad Anónima.

Los principales participantes de la sociedad que capitalizan serán: Leadgate Investment Corporation; Matías Campiani, argentino; Arturo Demalde, argentino, y Sebastían Hirsch, alemán argentino. Los socios no operativos son: Jorge Pérez, cubano argentino; Michael Marks, norteamericano; Jim Davidson, norteamericano; Richard Sharp, norteamericano; Álvaro Stainfeld, uruguayo, y Pablo Haberer, uruguayo. Por su parte, la Sociedad Aeronáutica Oriental será el socio controlante y Leadgate Investment Corporation el no controlante.

A continuación, haré una breve reseña de los inversores. El señor Matías Campiani posee amplia experiencia en reestructuraciones, en particular en el sector de telecomunicaciones y tecnología, habiendo fundado y gerenciado con éxito compañías en Estados Unidos y Europa. La experiencia corporativa del señor Campiani incluye su paso por Alcoa, ocupando posiciones gerenciales en Alemania e Inglaterra. También cuenta con experiencia en Uruguay, más recientemente como Presidente de ECOLAT Uruguay. El señor Campiani es Licenciado en Finanzas y Economía en la Universidad Católica Argentina y Master en Administración Industrial de Carnegie Mellon University.

El señor Arturo Demalde ocupó posiciones gerenciales en estrategia, ventas y marketing en el sector de tecnología y telecomunicaciones en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa para Siemens y Dell Computer. Su experiencia incluye proyectos de infraestructura en países en desarrollo como China, Rusia, Ucrania, Irán, Arabia Saudita y el resto de la península arábiga. Trabajando para Leadgate Investment Corporation coliderό exitosamente la reestructuración de Parmalat Uruguay. Es Licenciado en Economía en la Universidad de Buenos Aires y tiene una Maestría en Negocios de la Escuela de Negocios de Harvard University.

El señor Sebastián Hirsch trabajó para McKinsey & Company en Europa, enfocándose en finanzas corporativas y liderando proyectos de reducción de costos, fusiones, adquisiciones y estrategias. Más recientemente ha coliderado la reestructuración de Parmalat Uruguay. Previamente se desempeñó en funciones gerenciales en Goldman Sachs New York, Citibank Argentina y Procter & Gamble Argentina. Es ingeniero industrial del Instituto Tecnológico de Buenos Aires y tiene una Maestría en Negocios de la Escuela de Negocios de Columbia University.

Raúl Rodríguez es un empresario especializado en el área de marketing y cuenta entre sus clientes a viarias líneas aéreas en España y Portugal. Posee amplia experiencia en marketing y comunicaciones. A su vez, fue docente de la Universidad Católica de Montevideo y responsable de la comunicación de empresas de primer nivel en nuestro país como Norteña, BBVA, Portones Shopping, Océano FM, Alpa, etcétera.

Jorge M. Pérez es el fundador, Presidente y Director General de Related Group, con sede en el Estado de Florida, Estados Unidos. Este grupo es la compañía de construcción de condominios más importante del Estado de Florida y uno de los líderes en todo Estados Unidos. En agosto de 2005, la revista "Times" nominó al señor Pérez como uno de los veinticinco líderes hispanos más influyentes en aquel país. Bajo su dirección, el grupo ha construido y/o manejado más de 55.000 residencias de apartamentos y condominios. Durante 2005 la compañía registró ventas por más de US$ 3.200:000.000. Su cartera actual representa un valor de más de US$ 10.700:000.000. Actualmente, Jorge Pérez está desarrollando proyectos en Uruguay, principalmente en Punta del Este. Ha recibido numerosos premios como profesional y por logros filantrópicos, entre los cuales podemos citar "Constructor del año", "Empresario del año" y "Ciudadano del año" de la Cámara de Comercio de Miami. Nació en Buenos Aires, Argentina, de padres cubanos. Se graduó con honores en el Post College y recibió una Maestría de Planificación Urbana con los más altos honores en la Universidad de Michigan.

Michael Marks es socio en KKR -Kohlberg Kravis Roberts & Company-, una de las firmas de inversión más experimentadas y exitosas del mundo. Ha invertido aproximadamente US$ 215.000:000.000 en más de ciento cuarenta empresas, desde sus inicios en 1976. KKR tiene oficinas en

San Francisco, Nueva York, Londres, París, Hong Kong y Tokio. Marks sirve en el Directorio de tres compañías de KKR: ARICENT -como Presidente del Directorio-, Avago y Accellent. Antes de unirse a KKR era Gerente General de Flextronics, empresa líder a nivel mundial en servicios de manufactura de electrónicos, con sede en San José, en el Estado de California. Bajo su liderazgo Flextronics creció de US$ 93:000.000 de facturación en 1993, a US$ 15.000:000.000 en 2005. Actualmente es el Presidente del Directorio de Flextronics e integrante el Directorio SanDisk Corporation, Crocs Inc., Schlumberger y de la Fundación V para la investigación del cáncer. Recibió un título universitario de Oberlin College en Ohio, Estados Unidos, y realizó una Maestría de Negocios en la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

Richard Sharp es actualmente Presidente de los Directorios de tres empresas: Carmax Inc., Crocs Inc. y Maxjet Airways. Previamente, Richard Sharp fue Presidente del Directorio de Flextronics. Carmax es una de las principales empresas dedicadas a la venta de autos usados y nuevos en los Estados Unidos. Crocs es una de las compañías de calzados de mayor crecimiento en los últimos tiempos. Maxjet es una aerolínea que transporta pasajeros de clase ejecutiva entre Nueva York y Londres, con tarifas más económicas que las aerolíneas tradicionales. En el año 2000, Richard Sharp se retiró de Circuit City, donde era Presidente y Gerente General, completando así una carrera de veinte años. Actualmente está en el Directorio de varias instituciones sin fines de lucro, incluidos los centros médicos John Hopkins, UVA Medicine y del Museo de Ciencias de la Fundación Virginia. Sharp estudió ingeniería en la Universidad de Virginia, ciencias de la computación en The Collage of William and Mary. También asistió a un programa de management avanzado en la Escuela de Negocios de Harvard.

Jim Davidson es fundador y Director Ejecutivo de Silver Lake Partners, que es el fondo de inversiones enfocado a empresas de tecnología más importante del mundo. Antes de fundar Silver Lake, en 1999, Davidson donde era Director de Hambrecht & Quist, en el área de banca de inversión para tecnología y antes de eso fue Director del área de fusiones y adquisiciones de la firma. De 1984 a 1990 fue abogado corporativo y de mercado de capitales de la firma Pillsbury, Madison & Sutro. Davidson es actualmente miembro del Directorio de Flextronics y de Seagate Technologies. También es miembro en varios directorios de organizaciones sin fines de lucro. Jim Davidson posee un título universitario de la Universidad de Nebraska y tiene una especialización en Derecho de la Universidad de Michigan.

Alvaro Stainfeld es uruguayo y Director Ejecutivo de MC Capital Group, un grupo de inversión con base en Nueva York, Estados Unidos. Previo a unirse a MC Capital Group, Stainfeld fue Vicepresidente del banco de inversión Goldman Sachs, en Nueva York, empresa para la que trabajó por seis años. Álvaro Stainfeld es contador de la Universidad de la República del Uruguay y tiene una Maestría en Negocios de Standford.

Pablo Haberer es uruguayo y trabaja en San Pablo como socio de McKinsey & Company, firma de consultoría internacional a la que se unió en agosto de 1996. Sus áreas de aprendizaje abarcan el crecimiento y desarrollo de empresas de medios, entretenimientos y telecomunicaciones. También conoce en detalle el sector financiero y ha trabajado con empresas en Brasil, Chile, Argentina, Venezuela y Uruguay en las áreas mencionadas. Antes de trabajar para McKinsey, Haberer se desempeñó como consultor para Deloitte & Touche Uruguay y como manager de marcas para Philip Morris en Argentina. Pablo Haberer es contador de la Universidad de la República en Uruguay y tiene una Mastría en management de Purdue University.

Podría seguir avanzando en esto, pero me parece que es suficiente para dar una idea sobre quienes integran este grupo, pregunta que se ha hecho a nivel público y que a partir de este momento -más allá de que no es intención de que este dossier circule por la prensa y demás- es una información que no es secreta. Por lo tanto, no podía faltar en esta comparecencia ante la Comisión Permanente.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro de Transporte y Obras Públicas?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Señor Presidente: en relación con esas sociedades -aparentemente hay dos-, me gustaría saber cuál es el porcentaje accionario de cada una de las personas que tienen ese extensísimo currículum que ha leído el señor Ministro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- La participación de cada uno de los socios dependerá de cómo se cierre el negocio. Los señores Legisladores vieron que hice referencia a tres personas, que son los responsables de la gestión y a quienes respaldan financieramente. Evidentemente, estos datos se obtendrán antes de que se cierre el negocio, tendrán que documentarse con el compromiso de participación de cada uno y, desde luego, con los documentos bancarios correspondientes. Pero este es un paso similar al que por otra parte los inversores están realizando respecto a PLUNA. Hasta ahora hemos venido conversando, pero todavía no han hecho ningún tipo de comprobación de que lo que hemos presentado, efectivamente coincide con la realidad. Esas etapas están previstas una vez que termine de realizarse el perfeccionamiento de la documentación.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro de Transporte y Obras Públicas?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: me han surgido algunas dudas luego de escuchar esa interminable sucesión de nombres, universidades y referencias. ¿Este conjunto de nombres pertenece a Leadgate Investment o alguna de estas personas es integrante de Aeronáutica Oriental? Una sería el controlador, Leadgate Investment tendría un 45% de participación accionaria y habría un 30% para esa otra sociedad de la cual es titular -o uno de los titulares- este señor uruguayo Raúl Rodríguez. No sé cómo se distribuyen esas personas que ha mencionado el Ministro en las respectivas sociedades, a efectos de acreditar la solvencia de cada una de ellas. Esa es la duda que me ha surgido.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro de Transporte y Obras Públicas?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN.- Señor Presidente: me gustaría saber cómo se integra personalmente y en qué proporciones el 51% que tiene que ser de nacionalidad uruguaya, por el tema de la bandera. Estoy seguro que el señor Ministro tiene la misma preocupación que nosotros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Tengo la misma preocupación que el señor Legislador Amorín y creo que esa debe ser la preocupación de todos. No hay negocio para inversores ni para el Estado Uruguayo si no resolvemos bien ese aspecto.

En ese sentido, la Sociedad Aeronáutica Oriental adquirirá el 30% de las acciones generales de la nueva empresa, de la empresa capitalizada. Si sumamos eso al 25% que está en manos de uruguayos -porque está en poder del Estado uruguayo y eventualmente tendrá la participación, lo que todavía no está definido, porque depende del proceso de reintegros, de otros accionistas uruguayos-, tendríamos el 55% de capital uruguayo. La empresa Sociedad Aeronáutica Oriental tiene, a su vez, un 60% de acciones nominativas a nombre de Raúl Rodríguez y un 40% a nombre de Leadgate Investment. De ese modo, se está asegurando el contralor de la sociedad y, por lo tanto, la decisión del 55% a la parte uruguaya, lo que ha sido especialmente consultado por parte de los inversores y también por nuestra parte, con un resultado, en principio, favorable. Pero eso es parte de lo que tenemos que resolver bien y en relación con ese tema está la segunda parte y por esa razón y no por descortesía, comencé con la explicación. La composición del resto del paquete accionario que va a integrar Leadgate dependerá de cómo se termina resolviendo esta primera parte, que es la sustancial para el negocio. En ese sentido, lo que sí debemos tener por referencia es que en Leadgate va a haber tres socios que son los que están participando activamente en la negociación y que son los socios operativos, y otros seis socios, que son los socios no operativos, de los que leímos esa larga presentación, y que son los que tendrán que adjuntar, una vez que se defina la participación exacta que le corresponde a cada uno, la documentación de su compromiso, con el respaldo bancario correspondiente a la solvencia de tal compromiso. Aquí los señores Legisladores comprenderán que no sólo se trata de los US$ 15:000.000 de capitalización ni de los US$ 10:000.000 que se van a tener en disponibilidad en cuenta, sino fundamentalmente de respaldar la inversión para la adquisición de esas unidades, de esos nuevos equipos que necesitamos sí o sí para que PLUNA pueda tener una nueva etapa en la región. Estos elementos son parte de lo que tendremos que concretar en estos próximos días, con los porcentajes, los números y los documentos de respaldo correspondientes. Pero hasta allí no hemos llegado, porque estamos todavía en la etapa preparatoria.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- En esa Sociedad Aeronáutica Oriental, este señor Raúl Rodríguez, que es uruguayo, ciudadano natural, tiene el 60% del paquete accionario y el 40% le pertenece a Leadgate. Ahora bien, me pregunto si alcanza con esto para que más del 50% del capital sea de origen nacional, porque las normas dicen que en todos los casos se deberá asegurar que la mayoría del capital de la sociedad sea de origen nacional. ¿Llegamos al 51% cuando de esa sociedad -que es el componente nacional, además de PLUNA Ente Autónomo, los hermanos Mesa y los funcionarios, que tienen el 0,31%- el 40% es de origen extranjero? Quisiera que se me aclarara si esto jurídicamente cierra en lo que hace a las normas internas y sobre todo a las normas de reciprocidad internacional, que permiten facilidades de tráfico aéreo con convenios como el de cielos abiertos con los Estados Unidos. Me queda la duda porque estamos hablando de una sociedad anónima uruguaya, pero el origen del capital no lo es, y el objetivo de estas disposiciones es asegurar el control del Estado y tener aerolíneas nacionales, para la regularidad, el control y la propiedad, que fue un criterio básico rector en materia aeronáutica. Aclaro que no quiero poner piedras en el camino, pero me surge esa duda y no quisiera que tuviéramos un problema en el futuro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Legislador: créame que recién me reía, porque me veía en usted cuando permanentemente estoy insistiendo con el mismo tema. Efectivamente, este es un tema sustancial y aquí no hay un problema político ni de ningún otro orden, ni siquiera de suspicacia o de sospecha. Lo que sucede es que aquí es donde se juega el partido y por lo tanto esto se tiene que resolver bien. Por eso hemos planteado este tema en consulta a medio mundo, de parte de ellos, porque también en esto son socios en el resultado, y de parte nuestra y de los compañeros que están trabajando. Las respuestas en general son favorables a esta solución, pero cuando el señor Legislador plantea la duda, confieso que también a mí me surge. De manera que aquí hay una parte que hay que terminar de cerrar y estamos entrando ya en esa instancia de definición. En principio el asesoramiento que tenemos es que así como está presentado estaría en condiciones; los que saben de esto han leído con particular atención y dicen que, teniendo en cuenta los antecedentes a nivel internacional -la propia PLUNA cuenta con el antecedente de haber tenido que litigar por sus derechos frente a alguna impugnación-, de este modo la presentación sería correcta. Pero le pido al señor Legislador Moreira que pierda cuidado porque voy a recoger una vez más su inquietud y voy a volver a plantear la pregunta, para que me traigan una mayor cantidad de respuestas y una mayor seguridad. Repito: aquí es donde no podemos fallar. Todos los demás aspectos son opinables; es posible que la solución sea más o menos mejor o más o menos peor. Pero este es un elemento clave; si no funciona, el esfuerzo no valió la pena. Reitero que el asesoramiento de que dispongo me dice que se puede recorrer este camino, pero voy a tomar las mismas precauciones que el señor Legislador me plantea.

Ahora quisiera pasar a otro aspecto, sobre el cual seguramente habrá después alguna complementación. Permanentemente, a veces por razones de comodidad para explicarnos, en los comentarios que se hacen públicos, aparece el tema de que se vende o no se vende, se privatiza o no se privatiza. Pero el asunto es distinto en esta ocasión. La discusión sobre la participación en los Entes del Estado y la conveniencia de su asociación con privados es otro tema; es un aspecto que está siempre presente y que podemos analizar en particular según las características y los objetivos del Ente, pero sobre el cual es legítimo tener distintas posturas, como de hecho las hemos tenido. Pero este caso no tiene nada que ver con ese tema, porque es una situación que ya está definida por el artículo 6º de la Ley Nº 16.211, que inició el proceso que llevó a PLUNA Ente Autónomo a asociarse con privados en proporción minoritaria para el Estado, lo que se concretó en 1995. PLUNA Sociedad Anónima fue fundada por el privado y la ley autorizó a PLUNA Ente Autónomo a incorporarse a esa asociación. Entonces, no está en discusión si se reprivatiza o se vende; en este caso se continúa con la misma asociación que fue autorizada por el artículo 6º de la Ley Nº 16.211. Esta autorización está plenamente vigente; por eso no es necesario aprobar otra ley. El Ente Autónomo PLUNA, como consecuencia de la crisis de la empresa, desde el 3 de noviembre de 2006, recuperará las acciones de Varig en la medida que concrete los reintegros correspondientes. Pero esto significa que la empresa en este esfuerzo vio deteriorado y perdió su patrimonio; incluso, como exponíamos, tiene saldo negativo. Quiere decir que aun en el caso de que después de los reintegros PLUNA tenga el 97,6%, en realidad va a tener el 97,6% de una deuda, de un pasivo, y no va a vender ni un solo fragmento de ese patrimonio, que lamentablemente es negativo. Lo que estamos procurando es una fuente de capitalización por parte de nuevos socios que, al emitirse acciones, estén dispuestos a tomarlas e integrarse a la sociedad. PLUNA Ente Autónomo no vende nada. Por el contrario, recupera para el Estado derechos y oportunidades, porque ese 25% que podría llegar a tener en una empresa más dinámica, más potente, con inversiones y desarrollo, tendría un valor que hoy, lamentablemente, no posee, dado los números que recién planteamos.

La actual participación es menos que nada, es una deuda. De concretarse la nueva asociación, el futuro 25% significará en la nueva empresa, una participación efectiva en una compañía en marcha.

¿Cómo se concreta esto? Emitiendo nuevas acciones de la Serie B, que son adquiridas por Leadgate e integradas a PLUNA Sociedad Anónima hasta completar el 75% correspondiente. Ahora bien, si PLUNA no tiene patrimonio y sí deudas ¿por qué se le reconoce un 25%? Ello se debe a que PLUNA tiene una importancia estratégica, una exitosa trayectoria, porque Uruguay dispone de permisos y derechos para sus empresas de bandera y porque en esto se basa la oportunidad que se nos ofrece. De lo contrario, el inversor tampoco tendría oportunidad de llevar adelante el negocio.

Reitero que PLUNA no vende nada de lo que hoy posee. Sí, se asocia para diluir sus pasivos y recuperar su patrimonio o parte del mismo. Acá aparece otro elemento que me parece importante abordar. Me refiero a si la ley lo permite o si se necesita algún otro procedimiento.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Me permite una interrupción señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Personalmente, no tengo esa opinión, la misma pertenece al doctor Helios Sarthou, integrante de la Mesa Política del Frente Amplio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Continúa en el uso de la palabra, el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Mi amigo, el compañero Helios Sarthou, estuvo conversando conmigo sobre el tema y, de hecho, su participación fue muy constructiva. El me ha enviado nuevas preguntas y del mismo modo en que me siento obligado a contestar las inquietudes de los señores Legisladores sobre el tema, también me siento comprometido a brindar al compañero Sarthou toda la información para que pueda elaborar su juicio, contando con todos los elementos disponibles. Sin embargo, como la pregunta no era sólo la de mi amigo y compañero, sino que es más general, que ha estado presente en la intervención del señor Legislador Moreira y en algunas opiniones de prensa, que legítimamente han podido tener esta preocupación, nos parece importante, abusando un poco de la paciencia del Cuerpo y a efectos de que conste en la versión taquigráfica, contestar con la mayor precisión posible. Al respecto, consultamos a los asesores, tanto de PLUNA como del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Ante la pregunta de si se necesita ley para la asociación, desde el comienzo se adelanta una respuesta negativa. No se requiere nueva autorización legislativa, así como tampoco una del Poder Ejecutivo, por los fundamentos que se pasan a exponer: 1.- Para resolver adecuadamente este asunto, se debe considerar, en primer lugar, la nueva redacción que el artículo 6º de la Ley Nº 16.211 -Ley de Empresas Públicas- dio al artículo 3º de la Ley Nº 11.740 -Ley de Creación de PLUNA Ente Autónomo- y que es la siguiente: "Artículo 6º.- Sustitúyese el artículo 3º de la Ley Nº 11.740, de 12 de noviembre de 1951, el que quedará redactado de la siguiente forma:

ARTICULO 3º.- Son cometidos de PLUNA:

A) 1º) Explotar, directa o indirectamente, en este último caso con autorización del Poder Ejecutivo, las líneas aéreas de transporte de pasajeros, correo y carga que fueren aprobadas por el Poder Ejecutivo.

2º) Prestar, de igual forma, servicios terrestres y turísticos afines o complementarios a la actividad aerocomercial.

B) PLUNA tendrá los poderes jurídicos necesarios para el cumplimiento de sus cometidos y, en particular:

1º) Con la autorización del Poder Ejecutivo y en la norma que determine la reglamentación, podrá contratar con terceros la prestación de los servicios previstos en el literal A).

2º) Con la autorización del Poder Ejecutivo y en la forma en que determine la reglamentación podrá asociarse con capitales privados a fin de prestar los servicios previstos en el literal A) (artículos 188, incisos 3 y 4 de la Constitución de la República). En este caso, la asociación se hará a través de la participación en sociedades comerciales, con integración de PLUNA en la dirección y en el capital. A estos efectos, podrá aportar aquella parte de su patrimonio que fuere necesaria o conveniente."

Las innovaciones del nuevo texto respecto del anterior son: A) Se amplió el giro del Ente, ya que al objeto tradicional de explotación de líneas aéreas de pasajeros, carga y correo, se agregó la prestación de servicios terrestres y turísticos afines o complementarios a la actividad aerocomercial. B) A partir de esta ley las actividades comprendidas en el giro del Ente, además de efectuarse directamente, como era lo habitual en los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados, se pueden desarrollar indirectamente. C) En los numerales del literal B) se prevén dos formas alternativas de desarrollo indirecto de las actividades del Ente Autónomo PLUNA. Uno, contratar con terceros la prestación de los servicios o dos, con autorización del Poder Ejecutivo y en la forma en que determine la reglamentación, podrá asociarse con capitales privados para prestar sus servicios a través de la participación en sociedades comerciales.

Además, se debe tener en cuenta que el artículo citado se refiere expresamente a los incisos tercero y cuarto del artículo 188 de la Constitución que se encuentra en la Sección 11, que regula los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados y que dispone: "El Estado podrá, asimismo, participar en actividades industriales, agropecuarias o comerciales, de empresas formadas por aportes obreros, cooperativos o capitales privados, cuando concurra para ello el libre consentimiento de la empresa y bajo las condiciones que se convengan previamente entre las partes.

La ley, por mayoría absoluta del total de componentes de cada Cámara, autorizará en cada caso esa participación, asegurando la intervención del Estado en la dirección de la empresa. Sus representantes se regirán por las mismas normas que los Directores de los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados."

Estamos, pues, ante una sociedad de economía mixta y su estatuto jurídico se regulará por las citadas normas constitucionales. Las leyes que refieren a PLUNA Ente Autónomo son la Ley Nº 11.740 y la Ley Nº 16.211, sus decretos reglamentarios y, naturalmente, todo lo que no se oponga a ello por la Ley Nº 16.060, de Sociedades Comerciales.

2.- La Ley que se dictó en cumplimiento de la norma constitucional, autorizando la participación del Ente Autónomo PLUNA en una sociedad privada que luego resultó ser PLUNA Líneas Aéreas Uruguayas Sociedad Anónima, fue la ya citada Ley Nº 16.211, en su artículo 6º, literal b) numeral 2º. Dicha Ley permite la asociación de Ente Autónomo PLUNA con capitales privados estableciendo tres requisitos: a) Que el Ente Autónomo sea autorizado para ello por el Poder Ejecutivo. b) Que la asociación se haga a través de la participación en sociedades comerciales, y c) que se asegure la integración del Ente en la Dirección y en su capital.

3º) el Poder Ejecutivo reglamentó respecto de PLUNA la Ley Nº 16.211, por medio del Decreto Nº 722/991, de 30 de

diciembre de 1991. En su artículo 4º, inciso primero, el Decreto dispuso: Autorízase a PLUNA para asociarse con capitales privados a fin de prestar los servicios de transporte aéreo público de pasajeros, correo y carga, y los servicios terrestres turísticos afines o complementarios a aquéllos, a través de la participación en Sociedades Anónimas, por acciones nominativas, cuya Dirección y capital integrará. Para efectuar tal participación en una sociedad privada, el Decreto 722/991 previó un llamado a licitación pública internacional, cuyo resultado final sería que el adjudicatario debió constituir una Sociedad Anónima cerrada nacional que debía cumplir con los requisitos establecidos en el mismo Decreto 722/991 -como señalaba al inicio el señor Legislador Moreira-, así como los que se establecieron luego en el pliego de bases y condiciones de licitación a que se debía llamar.

Luego, por resolución Nº 1237 de 17 de diciembre de 1993, el Poder Ejecutivo aprobó los pliegos de la licitación pública internacional Nº 1/93, que había elaborado el Ente PLUNA y de la que resultó luego constituida la sociedad de economía mixta que se denominó, por mandato del pliego, “PLUNA Líneas Aéreas Uruguayas Sociedad Anónima”. Esta sociedad fue formalmente constituida por los adjudicatarios -pliego de licitación, artículo 3.2.1-, y luego, de acuerdo al mecanismo previsto en la licitación, se incorporó como accionista PLUNA Ente Autónomo. Ello se realizó así para, de cierta forma, cumplir con los incisos tercero y cuarto del artículo 188 de la Constitución, ya que en tales normas se prevé la participación minoritaria del Estado en empresas privadas preexistentes. Fue así que los adjudicatarios constituyeron a PLUNA Sociedad Anónima y luego el Ente Autónomo PLUNA se incorporó.

4º) Por tanto, la participación de PLUNA Ente Autónomo en PLUNA Sociedad Anónima ya fue autorizada por la Ley Nº 16.211, en su artículo 6º, que dio nueva redacción al artículo 3º de la Ley Nº 11.740. Por su parte, la participación en tal Sociedad Anónima, también ya fue autorizada por el Poder Ejecutivo en forma expresa en el artículo 4º del Decreto Nº 722/991. PLUNA Ente Autónomo ya participa en tal sociedad y en el negocio que se plantea continuará participando en la misma sociedad. El ingreso de nuevos accionistas no implica una nueva sociedad, sino que continúa la misma ya creada; es la misma persona jurídica a la que se incorporarán nuevos accionistas mediante la realización de actos jurídicos propios de una Sociedad Anónima: aumento de capital social, suscripción de acciones, integración y consecuente emisión de las mismas. Por ello, no es una nueva sociedad, sino la continuidad de la misma.

Por otro lado, si se tratara de una nueva sociedad, la Ley Nº 16.211, en su artículo 6º, también la habilita, no se refiere ni siquiera a una sola sociedad sino que dice “sociedades”. Si se interpreta -lo que no es así- que es una nueva asociación, solamente se requerirá la autorización del Poder Ejecutivo pero no una autorización legislativa, porque ella ya existe.

Vuelvo a repetir: no es el caso; el caso al que nos referimos es el que describimos en primer lugar. Pero, aun en el segundo caso, si fuera una nueva asociación, ya estaría legalmente autorizada.

En verdad, al no tratarse de una nueva sociedad, tampoco se requiere una nueva autorización del Poder Ejecutivo, obviamente sin perjuicio de la potestad del mismo según el artículo 197 de la Constitución, en caso de que considerara que el negocio que se plantea es inconveniente e ilegal. De todos modos, se trata de un contralor a posteriori y no a priori.

5º) Debe tenerse en cuenta que de acuerdo al primer párrafo del literal b) del artículo 3º de la Ley Nº 11.740, en la redacción dada por el artículo 6º de la Ley Nº 16.211, el Ente Autónomo PLUNA tendrá los poderes jurídicos necesarios para el cumplimiento de sus cometidos. Precisamente, entre sus cometidos está el de explotar líneas aéreas, sea ello directa o indirectamente, por lo que el Ente Autónomo tiene por disposición de la ley los poderes jurídicos necesarios para cumplir su objetivo por medio de PLUNA Sociedad Anónima. Esto está emparentado con el tema de la garantía, punto que recién se consideraba. Entre ellos, sin duda, está la realización de los actos jurídicos necesarios para asegurar la continuidad de la empresa y la prestación del servicio público de transporte aéreo, que es su obligación. Dado que para ello es necesario tener nuevos aportes de capital, el Ente Autónomo posee los poderes jurídicos para actuar como accionista en PLUNA Sociedad Anónima, votando las resoluciones de Asamblea y Directorio necesarias para el cumplimiento de su objetivo; incluso, el aumento de capital, la suscripción de acciones con terceros y aceptar su aporte emitiendo -cuando llega el caso- las acciones correspondientes.

6º) El hecho de que Varig vaya a dejar de ser accionista una vez consumado el reintegro en curso, y que luego, por otro proceso ingresen otros accionistas, es una cuestión fáctica, pero jurídicamente en nada cambian tales conclusiones. Sigue siendo la misma Sociedad Anónima; no hay mutación de la realidad jurídica. La sociedad se creó por habilitación legal y autorización del Poder Ejecutivo. Ahora se trata de actos propios de la Sociedad Anónima que se creó y del Ente Autónomo PLUNA que tiene todos los poderes jurídicos para ello.

Si bien lo que acabo de informar pudo haber parecido largo, creo que era importante que constara en la información y en la versión taquigráfica, a efectos de manejarnos con todos los elementos que hemos reunido y poder actuar en consecuencia.

También hemos repasado la prensa, pero por el desarrollo que ha tenido esta reunión, por la seriedad con que se han planteado las dudas y a efectos de facilitar un buen clima de intercambio, vamos a eliminar algunos capítulos que teníamos previsto señalar, citando elementos que se habían volcado como dudas o interrogantes en la prensa en

relación a distintos aspectos. En realidad, creo que cada una de esas respuestas está contenida en la exposición que hemos hecho, más allá de que no tendríamos ningún inconveniente en profundizar o abundar en alguna de ellas. Hemos hablado del Argentino Hotel de Piriápolis, de Ficus, de su contrato, del pago, de quiénes integran Leadgate, de si se privatiza o se vende, de si se capitaliza, de si legalmente esto es posible, o por qué el Estado le da tanta importancia a la salvaguarda, aspecto que nos llevó un capítulo entero de esta exposición. También se ha preguntado por qué, si bien se habla del 75% y 25%, todavía no podemos definir exactamente los porcentajes, sobre todo la participación que corresponde al Estado; esto ocurre en función de que hay procesos de reintegro de capital que exigen opciones que no corresponden a éste, sino que tienen que tomar o responder otros. Entonces, se procederá al establecimiento de los porcentajes de las integraciones del capital correspondiente.

Hemos dicho por qué, con entusiasmo y alegría, pero también con mucha ubicación, nos referimos el 4 de enero a esta noticia que realmente consideramos importante. Así lo hicimos, porque por primera vez entrábamos en un proceso de negociación con una empresa en concreto, en particular, y si no lo hacíamos público podía entenderse que estábamos procurando negociar a espaldas de la opinión pública y del propio Parlamento. Por lo tanto, teníamos la necesidad de hacerlo público.

Creo que tenemos por delante un proceso que debemos culminar y, como se nota en esta intervención, nuestro interés es hacerlo con un resultado positivo, pero vuelvo a reiterar que ello sólo se logra una vez que el negocio se concreta y la otra parte asume sus responsabilidades en la empresa e integra el capital imprescindible.

Debemos terminar el proceso de elaboración y perfeccionamiento de la documentación y eso es algo que nos preocupa mucho. Hasta un rato antes de entrar acá se estaban recibiendo comunicaciones telefónicas y por mail sobre ciertos aspectos que se están corrigiendo y ajustando, y cuando salgamos de aquí continuaremos monitoreando un proceso de negociación que es nuestra intención culminar lo más rápido posible, porque si este negocio es bueno para el país, quisiéramos que no se nos escapara y que se pudiera concretar cuanto antes la otra etapa de instrumentación. Recordemos que una vez que se acuerda el texto de los documentos de base debemos ingresar en la etapa que nos aguarda y que los inversores desean concretar, que consiste en una revisión para confirmar la situación de PLUNA.

Los señores Legisladores Moreira y Amorín nos preguntaban cuál sería definitivamente la participación social de los distintos inversores; ello terminará de cerrar la operación y en ese momento podremos culminar el negocio y poner manos a la obra en una nueva etapa.

Estos son los elementos que hemos querido traer, aprovechando esta oportunidad, pero con esto no se termina el tema. Seguramente, cuando se concrete esa nueva etapa -si es que podemos lograrlo- vendremos nuevamente aquí con enorme alegría a entregar los documentos, para que el Parlamento sea el primero en tener la información completa.

Pero además, en estos días -porque hemos dicho que queremos terminar antes de que se cumplan los sesenta días a partir del 4 de enero, es decir, antes del 4 de marzo- pueden surgir otras interrogantes, así como algunos aportes que con mucho gusto recibiremos, tanto de parte de los Legisladores de nuestro partido como de los de la oposición, porque este es un tema de todos y si nos alertan a tiempo quizás podamos corregir aspectos en beneficio de la operación y del país.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- El señor Ministro ha hecho una extensa y detallada exposición, dando cuenta de una cantidad de aspectos y brindándonos información de la que carecíamos. Como decía el señor Legislador Amorín al comienzo de su exposición, acerca de este tema apenas teníamos versiones de prensa, pero hoy hemos escuchado al señor Ministro Rossi durante casi tres horas, en las que nos llevó por un largo viaje al pasado, desde 1941 en adelante, para llegar finalmente al presente.

Dijimos conocer el azaroso camino que había transitado PLUNA durante muchos años; es cierto que todo esto no comienza con la asociación con Varig, porque en ese entonces ya arrastraba un pasivo muy grande por la compra de aeronaves por más de U$S 50:000.000. Es decir que se trata de una larga historia de avatares y dificultades económico-financieras de PLUNA.

El señor Ministro ha hecho una exposición con tal contenido -incluyendo una presentación en Power Point- que es imposible recordar en su totalidad. De todos modos me quedan dudas y sigo teniendo reparos acerca de la manera en que se contrató al *broker*. Si mal no recuerdo -también lo explicaba el señor Ministro- el *broker* es quien se presentó ante el Directorio de PLUNA, ofreciendo sus servicios, el 20 de febrero de 2006…

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLI-

CAS.- Quisiera hacer una precisión, porque me interesa que quede constancia en la versión taquigráfica.

El *broker* se presentó ante el Directorio de PLUNA S.A. y esto es muy importante que quede claro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- En los hechos, actualmente PLUNA S.A. y PLUNA Ente Autónomo tienen formas jurídicas diferentes, porque una es persona jurídica de Derecho Privado y la otra es un Ente Autónomo comercial del Estado, pero lo cierto es que el 97.3% del paquete accionario de PLUNA S.A. es PLUNA Ente Autónomo. De modo que, en lo patrimonial, el Estado uruguayo hoy es el dueño del 97.3% de PLUNA S.A.

SEÑOR BOUZAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- Quiero dejar claro todo lo que tiene que ver con la contratación de Ficus. Tengo en mi poder el Acta Nº 171 de PLUNA S.A., de 21 de febrero de 2006, en la que se dice que siendo las 14 y 30 se reúne el Directorio. Al culminar la reunión, el Presidente del Directorio, doctor Labat, recibe la propuesta de Ficus Capital y le da entrada. Esta circula entre los Directores y luego de ser estudiada y presentada, en el Acta Nº 172, de 13 de marzo de 2006, a la hora 14, se establece que el Directorio aprueba el acuerdo de asesoría y asistencia profesional, proceso de optimización de la reestructura financiera y de capital de PLUNA Líneas Aéreas Uruguayas S.A., celebrado con Ficus Capital.

El señor Legislador también hacía referencia al 97.3% de las acciones de PLUNA S.A. en manos del Estado, a lo que debo decir que esto aún no operó. En la actualidad, PLUNA Ente Autónomo es propietario del 48.69% de las acciones de PLUNA S.A. y el otro socio grande, con el 49%, sigue siendo Varig. Esto se debe a un proceso de reintegro que se está cumpliendo; cuando el Estado o PLUNA Ente Autónomo lo efectivice, las acciones de Varig pasarán a valer cero, pero mientras tanto ésta sigue siendo la propietaria del 49%.

En el último acuerdo transaccional que hicimos, como concesión de una y otra parte logramos que Varig aceptara que renunciaran sus Directores al Directorio de PLUNA S.A. y se designaran dos Directores propuestos por la empresa uruguaya, ocupando uno de ellos la Presidencia. Actualmente, la situación es que, siendo uno de los socios más grandes de PLUNA S.A., los cinco Directores responden al Estado, pero éste todavía no ha logrado tener el 97.3% de acciones de la empresa. Eso se va a concretar el día en que se efectivice el reintegro, y para ello se están realizando todos los trámites necesarios ante el Tribunal de Cuentas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Agradezco la aclaración, pero en mi opinión sus expresiones reafirman aún más mi posición: se contrata un *broker* con un Directorio integrado por un representante de Varig. Por cierto, una empresa Varig que, diría, ya estaba saludando para irse. Quizás formalmente no esté procesado el rescate de las acciones, pero el señor Ministro hoy dio la total certeza de que eso es un hecho, pues se sabe que hay aportes y capitalización. En definitiva, creo que es un hecho que Varig ya está fuera de PLUNA. Insisto: quizás falte el último toque formal, pero lo cierto es lo que ha expresado el señor Presidente de PLUNA con una precisión cronológica y horaria: a las 14 y 30 horas del día 21 de marzo se presenta Ficus Capital ofreciendo sus servicios; el 10 de marzo, veinte días después, a las 14 horas, se acepta la propuesta.

Lo que quiero decir es que el proceso de aceptación fue rápido, aun cuando allí estuvieran los representantes de Varig. A nosotros nos parece que en un tema tan arduo y complejo, que venía precedido…

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Simplemente quisiera hacer una precisión al señor Legislador Moreira. Debemos tener en cuenta las fechas; acá pasaron muchas cosas y en el desarrollo que hicimos hemos tratado de ir incorporando esas fechas para que se entendieran realmente los hechos.

El señor Presidente de PLUNA se refirió a los acontecimientos relacionados con la presentación y contratación del *broker* y del equipo técnico, lo que sucedió entre febrero y marzo de 2006. Por su parte, el acuerdo transaccional por el cual negociamos con Varig la recuperación de las acciones y el inicio del camino de recapitalización tuvo lugar el 4 de noviembre, es decir, por lo menos ocho meses después. Entonces, en el momento en que se contrató a este equipo, Varig tenía la Presidencia y la mayoría en el Directorio, mientras que el Ente Autónomo tenía la minoría, y se completaba con la presencia del representante del otro accionista uruguayo, lo que se debe a las mismas razones del 51%.

En consecuencia, creo que es importante que el señor

Legislador ubique los distintos momentos, pues las resoluciones tienen que ver con ellos. Además, de allí también surge la responsabilidad de cada uno de los actores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Rescato una frase expresada por el señor Ministro. Supongo que la resolución del Directorio se habrá adoptado por unanimidad, lo que significaría que los representantes de PLUNA Ente Autónomo también la votaron y aceptaron a Ficus Capital como *broker*.

Cuando cité la objeción que el señor Ministro había hecho al señor Paul Elberse en el pasado, la respuesta fue que no había objetado a la persona sino al procedimiento. Eso es lo que estoy diciendo ahora: no me gusta el procedimiento de aceptar en un plazo de veinte días la actuación de una persona que había sido absolutamente controvertida en el medio político uruguayo -aclaro que no tengo nada en contra de Elberse que seguramente debe ser muy inteligente, pues ha hecho muy buenos negocios con el Estado-; por lo menos, se podría haber tomado la precaución de buscar si había alguien más que se dedicara a esa tarea. En mi opinión, debe haber más gente que se dedique a conseguir interesados en la adquisición de una línea aérea, lo que quizás no sea tan mal negocio desde el momento en que se trata de una empresa de Bandera Nacional. Tal como ha dicho el señor Ministro reiteradamente, el gran patrimonio de PLUNA es el hecho de tener la Bandera Nacional. Además, si se presentaron ochenta interesados, el negocio no debe ser tan malo. Entonces, la pregunta es por qué dárselo a Ficus Capital en el término de veinte días sin antes hacer un llamado más abierto y consultando a distintos *brokers*. Debo confesar que no conozco nada de *brokers*, pero me parece que debe haber más de uno. ¿O acaso el señor Paul Elberse de Ficus Capital es el único? Insisto: ¿por qué no hacer un llamado más abierto? Yo lo hubiera hecho. No quiero decir que ese procedimiento realizado afecte la legalidad, pero no me parece bien, porque si se hubiera ido por otro camino, quizás no se hubiera obtenido el mismo resultado. No lo sabemos, pero se podría haber intentado.

Del mismo modo, he escuchado con atención el informe jurídico relacionado con este mecanismo de ampliación de capital por el cual se dice que, en virtud de ello, PLUNA cambia su porcentaje de 96% o 97% -todavía no lo tiene, pero se han dado distintas cifras-, por un 25%, pero que, al aumentar el capital, los uruguayos tendríamos más.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Comprendo que hay que seguir dando vueltas por ese y por algunos otros temas que, diría, son chicos en relación con el problema y para el mundo, pero que "son grandes para mí". ¿De qué vamos a hablar? De esto.

En primer lugar, nunca cuestioné los procedimientos de aquel suceso relacionado con el Nuevo Banco Comercial. Claramente cuestioné los montos de las remuneraciones de Paul Elberse y de las de todos los que integraban el equipo gerencial en ese momento en que se salía de la crisis con un Banco fundido al que se le habían aportado US$ 100:000.000 a los efectos de capitalizarlo, sacándolos de la nada, entre otras cosas para pagar sueldos de hasta US$ 35.000 mensuales. Ese es un tema.

Ahora bien: jamás podría cuestionar a la persona porque no la conocía ni la conozco demasiado, y está claro que no es un amigo personal.

Por otro lado, también es claro que la contratación no se realizó por parte de ningún organismo del Estado, sino que estuvo a cargo de una sociedad anónima, PLUNA, para lo cual utilizó los procedimientos habituales en las sociedades anónimas para realizar las contrataciones de sus asesores, personal superior, personal de limpieza, etcétera. Entonces, ¿por qué tendría que haber utilizado un procedimiento distinto al que rige en el Derecho Privado? Para eso se le dio el carácter de sociedad anónima: para realizar lo que necesitaba con urgencia, en función de que en el momento en que hicimos el traslado se estaban viviendo determinadas situaciones.

El señor Legislador dice que no piensa que el procedimiento sea ilegal y, en mi opinión, vuelve a dar vueltas alrededor del tema de Ficus Capital y de Paul Elberse. Por mi parte digo que no sólo no es ilegal, sino que es absolutamente legal, y correspondía a la buena administración encontrar una salida. Si el planteo que hizo Ficus Capital fue satisfactorio y contribuía a reencauzar el proceso de PLUNA, hizo bien la sociedad anónima en contratarlo y los Directores del Ente Autónomo hicieron bien en votar esa resolución que, además, contó con el visto bueno del señor Ministro de Economía y Finanzas que, si bien no toma resoluciones en las sociedades anónimas ni en los Entes Autónomos, por suerte en este Período tiene un vínculo permanente con sus Directorios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Voy a coincidir con el señor Ministro, porque el Nuevo Banco Comercial también era una sociedad anónima. Recuerdo cuando compareció el señor Licandro al Parlamento. Es más: leí la versión taquigráfica y pude ver que ante la pregunta de cuánto ganaba Paul Elberse, respondió que no podía decirlo porque era una sociedad anónima y se regía por el Derecho Privado. Cuando vino -creo- el ex Ministro Atchugarry, ante la misma

pregunta, dio la misma respuesta. El señor Ministro lo sabe bien: quien reveló el salario de Paul Elberse en el Nuevo Banco Comercial -persona jurídica de Derecho Privado igual que PLUNA- fue el contador Ariel Alvarez a través del Tribunal de Cuentas. A lo mejor estaba bien que se le pagara a Paul Elberse ese salario, porque, obviamente, en este caso va a ganar más. Simplemente, intento decir cómo son las cosas y que, por cierto, se trata de la misma situación.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Lamento que nos enredemos en esta picardía, pero la verdad es que no es en absoluto la misma situación. No es igual porque acabo de plantear con todo detalle las remuneraciones de Ficus Capital. Además, yo no le dije al señor Legislador que no podía dar esa información porque era una resolución de una sociedad anónima. No lo dije en ese ni en ningún otro aspecto; pero en lo que tiene que ver con ese en particular sobre el que el señor Legislador afirma que se trata de la misma situación, debo manifestar que es exactamente lo contrario. Si hay acá una expresión de transparencia es justamente que el señor Ministro no ha venido a cumplir una fórmula y a esconder datos debajo de la mesa, sino a decir las cosas tal como son, y tan es así que el señor Legislador ya tiene la información que pidió. Si bien tiene derecho a sacar las conclusiones que estime convenientes, creo que debería tener consideración hacia mí y decir: “No es lo mismo; usted lo dijo y lo explicó”.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- No lo estoy condenando por su actitud, señor Ministro. Me parece muy bien que haya concurrido a informarnos acerca de cuánto va a ganar el señor Paul Elberse; fue la primera vez que lo escuchamos, ya que quizás se debió guardar reserva por razones esenciales a lo que hace a una negociación. Respetamos eso, pero la forma jurídica es la misma; que el estilo pueda ser diferente es una cosa, pero la forma jurídica, el hecho de que estamos ante una persona de Derecho Privado, una sociedad anónima, es la misma. No estamos ante situaciones jurídicas diferentes. El señor Ministro ha revelado las retribuciones de Paul Elberse; no sé exactamente cuánto será, porque no entendí del todo lo de las “o”. Eso es lo que la sociedad anónima, persona de Derecho Privado, pactó y es lo que habrá que respetar.

Hemos venido acá a requerirle la información que, como representantes del pueblo, tenemos que pedir. Se lo he dicho antes con total responsabilidad: no venimos acá con ánimo de pelear o mantener duelos verbales; nosotros discrepamos con algunas cosas y las decimos. El señor Ministro, que ha sido un hombre duro en el debate parlamentario -hemos leído varias de sus intervenciones- admitirá que si hubiera estado de este lado, seguramente estaría opinando igual que nosotros. Consideramos que el llamado debió haber sido más abierto y entendemos que la precalificación debió haber tenido otro método. Esta es nuestra opinión; la suya es otra, y es usted quien maneja la cosa. Usted es el responsable de todo esto y nosotros queremos que le vaya bien. Además -lo dije reiteradamente-, filosóficamente siempre estuvimos de acuerdo con estas asociaciones, con la composición e integración de empresas mixtas, porque el mundo marcha en esa dirección. Los que generalmente no han estado de acuerdo son los de su Partido, señor Ministro, no los del nuestro. La norma madre es del año 1991; acaece y es sancionada durante un Gobierno blanco, pero el Frente Amplio no votó el artículo 6º porque estaba en contra. Vamos a decir las cosas como son. Los que estábamos a favor de esa asociación éramos nosotros, y lo seguimos estando. Sí queremos que resulte un buen negocio, y en eso estamos todos juntos. No estamos poniendo piedras en el camino; simplemente objetamos parte del procedimiento realizado.

SEÑOR BERNINI.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR BERNINI.- Me voy a referir exclusivamente al último razonamiento del señor Legislador Moreira. Reiteradamente ha dicho que el Frente Amplio no votó el artículo 6º y yo le quiero recordar que la historia continuó: hubo un plebiscito en el año 1992, donde básicamente el debate respecto a PLUNA y sus posibilidades de asociación quedó laudado a partir de la propia posición del Frente Amplio que acudió a las urnas para derogar la Ley Nº 16.211, excluyendo explícitamente el artículo 6º. Asimismo, recuerdo que hubo otro grupo de ciudadanos que respaldaban otra boleta que se planteaba en aquella oportunidad. Por algo la derogación de la Ley Nº 16.211, excluyendo el artículo 6º, se logró con el 72 % de los votos. En la historia del país y de nuestra fuerza política eso quedó laudado. Y quiero recordarlo porque es un elemento político sumamente importante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador.

SEÑOR MOREIRA.- Yo también tengo muy buena memoria y recuerdo que el Partido Colorado participó acompañando al Frente Amplio en ese referéndum, y los blancos quedaron solos. De cualquier modo…

(Intervención de varios señores Legisladores)

- Quizá me equivoque, pero sé que el Frente Amplio no

votó el artículo 6º y presentó un proyecto sustitutivo. El señor Representante Lescano presentó un proyecto alternativo, y eso consta en las actas.

Lo que digo es que nosotros estamos de acuerdo y siempre lo estuvimos con este tipo de asociaciones. De modo que nos van a tener de aliados en esta postura de asociaciones de empresas públicas con privadas. Sí queremos que se garanticen absolutamente todos los procedimientos, que se haga una buena precalificación y que esta empresa -ojalá- sea la que le dé la salida a PLUNA.

Vamos a esperar a que el señor Ministro nos proporcione toda la información por escrito, porque hoy, reitero, ha sido una catarata de datos que no hemos podido registrar en su totalidad. Entonces volveremos a hablar de este tema, de cuál es el derecho de veto, de cuáles las facultades de los Directores, etcétera. Fue muy rápida la exposición y es difícil retener todo. Vamos a ver cómo termina la composición del paquete accionario -reitero nuestras dudas en lo que hace a la participación de esta Sociedad Aeronáutica Oriental- y qué solvencia tiene este señor Rodríguez; nos provoca dudas.

SEÑOR AMORIN.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR AMORIN- Francamente, comparar la situación de hoy con otras del pasado nos podría llevar a una discusión casi eterna. Es claro que no es lo mismo la situación de un Banco en un país en crisis y con corrida que la de PLUNA al día de hoy.

De la intervención del señor Ministro, que francamente en muchos temas ha sido muy clara y reveladora en otra serie de ellos, se desprende que el Estado uruguayo apoyó la designación de un *broker* o intermediario, Ficus Capital, sin ningún tipo de licitación ni de situación competitiva. Se entendió que era el mejor y se decidió decirle que llevara adelante el negocio, primero como asesoramiento a la Gerencia, cobrando US$ 20.000, y después como actor para conseguir el socio, cobrando un mínimo de US$ 900.000. Desde mi punto de vista, hubiera sido mucho mejor y más transparente hacer un procedimiento competitivo, llamando a tres o cinco empresas dedicadas a este rubro, planteando los honorarios y la forma que tenían para conseguir el socio.

También me parece que debe quedar bien claro y transparente cuál fue el procedimiento por el que Ficus consigue o lleva adelante la elección de un socio para PLUNA. Francamente, en ese tema nos gustaría tener la documentación que manejó PLUNA Ente Autónomo, PLUNA Sociedad Anónima y los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, ya que sabemos que todos han intervenido en el tema; por supuesto, cuando ello sea conveniente, porque sé que están negociando y no queremos apresurar las cosas.

Sí nos gustaría saber quién se presentó, cómo se hizo la elección y cómo se va encaminando. Desde mi punto de vista, eso es esencial, tratándose de las cifras que se exponen. Siendo, de hecho, la totalidad de PLUNA Sociedad Anónima del Estado, nos hubiera gustado que se hubieran realizado procedimientos competitivos de acuerdo con lo que marca la ley.

Por otro lado, no sé si el señor Ministro de Economía y Finanzas va a realizar algunas aclaraciones posteriores, dado que algunas de las preguntas que hemos hecho no han sido contestadas y nos gustaría recibir una respuesta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR GALLINAL.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR GALLINAL.- Señor Presidente: agradezco la interrupción que me ha concedido el señor Legislador Moreira.

Quisiera introducir dos elementos a las consideraciones que acaba de efectuar el señor Legislador Amorín que a mi juicio son fundamentales para, en definitiva, juzgar hasta qué punto están garantizados los derechos del Estado en esta capitalización de PLUNA Sociedad Anónima que se pretende llevar adelante.

En primer lugar, nos referimos a la gestión de la empresa, esto es, en qué forma participará el Estado a través de sus Representantes. A juzgar por lo que ha explicado el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, será muy modesta ya que se habla de dos representantes en un Directorio que, supongo, tendrá siete miembros. A su vez, el gerente será designado por la mayoría de ese Directorio, es decir, por la parte privada. Al respecto, simplemente se establece que mensualmente deberá rendir un informe. Entiendo que el tema de la gestión no está suficientemente explicitado, por lo menos, en lo que tiene que ver con las garantías que el Estado querrá mantener en ese gestionamiento.

En segundo término, está el tema vinculado a las decisiones estratégicas. En ese sentido, las explicaciones que en su larga intervención brindó el señor Ministro me resultaron insuficientes.

Además, si bien es cierto, como se ha señalado, que para esta capitalización no es necesario aprobar una ley porque la legislación vigente posibilita al Poder Ejecutivo y al Ente Autónomo PLUNA a actuar en la forma en que se ha previsto con la participación de los Ministerios correspondientes, también lo es que muchas veces la ley establece un conjunto de reglas claras y no da a todos las garantías y tranquilidad que se busca en esta materia. Esto lo puedo decir con propiedad porque cuando en la Administración anterior el Gobierno nos propuso la posibilidad de asociar a ANCAP a través de un proyecto de ley que fue remitido al Parlamento por el Poder Ejecutivo -no recuerdo si tenía uno o dos artículos-, donde simplemente se establecía que se eliminaba el monopolio que detenta ANCAP y, en consecuencia, se la habilitaba a todo tipo de asociaciones dentro y fuera del territorio nacional, planteamos la necesidad de elaborar una ley que estableciera claramente que esa asociación debía realizarse a través de una licitación pública de carácter internacional, que aclarara de qué forma se podría llevar adelante la asociación, cómo se implementaría la gestión, cuál sería la participación de los capitales privados y cuáles serían las decisiones estratégicas. Incluso, recuerdo que en el mismo proyecto de ley se estableció una definición acerca de qué sucedería con los inmuebles que el Estado iba a introducir en la sociedad. Otro punto que se manejó fue el relativo a qué iba a pasar con los funcionarios.

Entiendo que la ley es una garantía aun cuando no sea necesaria, y no lo era en aquella oportunidad. En aquella circunstancia la fuerza política a la que pertenece el señor Ministro hizo mayor hincapié en el tema de la gestión y las decisiones estratégicas.

Por consiguiente, señor Presidente, me permito señalar que más allá de las explicaciones que hoy se dieron, esta definición pasa, sobre todo, por conocer exactamente en qué forma va a participar PLUNA en la gestión, en lo que tiene que ver con los capitales nacionales y en particular con los del Estado -lo cual no se ha dicho o, en todo caso, lo que se ha señalado está muy lejos de ser suficiente-, y cuáles serán las decisiones estratégicas que en todos los casos requerirán el consentimiento y la voluntad afirmativa del Estado.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Me permite una interrupción, señor Legislador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR CARDOSO.- Al final de la última intervención del señor Ministro Rossi, escuché que defendía con vehemencia el criterio de la selección del intermediario, del comisionista o del *broker* y el legítimo derecho de la sociedad anónima -ya languideciente- de seleccionar a quien iba a hacer el negocio a futuro y encontraría la nueva sociedad. El señor Ministro pregunta por qué no hacer una selección directa, y tiene razón. Lo que sucede es que hay ser como la mujer del César, no sólo hay que serlo, sino también parecerlo.

Nos cuesta creer que el grupo brasileño que presidía PLUNA y que tenía la mayoría haya recibido a última hora una propuesta -que los uruguayos aceptaron- de alguien que en los últimos tiempos ha hecho los más importantes negocios en el Uruguay. ¿El señor Paul Elberse participó en la venta del Banco Comercial?

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- Absolutamente, no.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Participó, o no, en la venta de Parmalat Uruguay? ¿Participaron los mismos compradores de Parmalat Uruguay en el Banco Comercial? ¿Son, o no, la misma gente? Los nombres que se han dado en Sala los he chequeado. Si uno consulta en el Banco Comercial la lista de Directores advierte que figura el señor Matías Campiani.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- Es el padre.

SEÑOR CARDOSO.- Está claro que existen vinculaciones con el mismo grupo económico.

Por otro lado, al ingresar a la página web de Leadgate Investment Corporation se observa que hace referencia a oficinas en Munich, en Beverly Hills, en Miami y en Montevideo. Si uno llama por teléfono a las oficinas en Montevideo -cuyo número es 309 33 47- le contestan: "Bienvenido a Parmalat Uruguay". Además, tengamos en cuenta que a nivel de la justicia penal se está tramitando un juicio de los trabajadores de U-Air para el cual será citado Paul Elberse, ya que participó de la transferencia de recursos del Grupo Ashmore al Uruguay.

En definitiva, se trata de demasiadas coincidencias, del mismo grupo y de la misma gente. Serán familiares, pero repica demasiado cerca como para que después se diga que con la participación de la mayoría accionaria del grupo brasileño en PLUNA se eligió al señor Elberse, lo cual fue aceptado por la parte uruguaya sin inconvenientes. Si a esto agregamos los comentarios de prensa a los que hoy hizo mención el señor Legislador Amorín -que no surgieron en el Parlamento- es claro que es necesaria una explicación de esta cuestión para beneficio del negocio.

El Ministro decía "están buscando la chiquita"; creo que no es así. El problema es que esto parece una rueda donde

los nombres circulan, están de un lado o del otro, pero parecen ser demasiados coincidentes como para creer que el Uruguay aceptó una propuesta que hizo el grupo brasileño cuando ya se iba, relativa a un operador que en el último año ha hecho negocios importantes en el Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Legislador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Concluyendo, señor Presidente, ya hemos hecho conocer nuestra posición. Suscribimos muchos de los argumentos que plantea la Bancada del Partido Nacional y en particular las observaciones que ha hecho el señor Legislador Amorín. Insisto en que hay cosas que siguen sin convencernos. Por ejemplo, en esa larga nómina de nombres asociada al Grupo Leadgate Investment no hemos visto muchos vinculados a la aeronáutica, aunque sí especialistas en informática, en tecnología o comunicaciones. El propio Raúl Rodríguez es especialista en marketing, pero parece que hay pocos ligados al negocio aeronáutico. Eso nos preocupa porque este negocio es muy particular ya que está en juego la seguridad y la vida de los pasajeros. En el pasado, uno de los elementos que siempre se tenían en cuenta eran la experiencia y la idoneidad en la materia y, en realidad, eso no figura en la referencia que se hizo del plan estratégico.

Se ha hablado, reitero, del plan estratégico, del plan de vuelo y comercial, se han mencionado muchas generalidades, pero no se recalcan dos aspectos que el señor Ministro ha señalado -y que compartimos totalmente- y que representan dos capitales enormes que tiene PLUNA y por los que la sentimos como muy uruguaya: la Bandera, que le da los derechos preferentes de tráfico y la hace un negocio rentable, y el hecho de no haber tenido en 70 años ningún accidente aéreo.

Tampoco quedó claro -por lo menos yo no lo percibí- hasta dónde va a llegar la responsabilidad directa o subsidiaria de PLUNA Ente Autónomo respecto de cualquier obligación emergente, ya sea del giro o de futuras adquisiciones. Se ha hablado de invertir y comprar aviones vía leasing, pero no sé si PLUNA Ente Autónomo afianzará eso. Me gustaría saber si habrá alguna reparación por responsabilidad contractual y hasta dónde llegará la responsabilidad de PLUNA Ente Autónomo, porque se trata de la sociedad uruguaya. Si bien el dinero lo aporta el Banco de la República, estamos hablando del dinero de la sociedad uruguaya.

Insisto en que estos temas nos preocupan, aunque sabemos que por la brevedad del tiempo de que disponemos y por la complejidad del asunto no podremos informarnos hoy de todo. Además, conocemos la prisa que hay por concertar un negocio que permita una salida a PLUNA que hoy está perdiendo dinero. Esto ya lo repetimos hasta el cansancio y ojalá que así sea. Filosóficamente estamos de acuerdo, aunque discrepamos con algunos aspectos esenciales del procedimiento.

Es cuanto tengo para decir.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: quiero hacer algunas precisiones porque me parece que contribuyen al intercambio que se está realizando en este ámbito.

En primer lugar, somos, parecemos y actuamos en consecuencia. Con esto quiero decir que no me disfrazo en las esquinas; mi vida es conocida y actuamos en función de ella. Actuamos convencidos de lo que correspondía hacer en aquel entonces, cuando en la Legislatura anterior creímos que era importante hacer público lo que se estaba dando en el país, y en esta circunstancia hacemos lo propio. No reparamos en que nos resultara más cómodo mirar para el costado, sino que en función de las necesidades y urgencias que había que atender teníamos un procedimiento que estaba habilitado para llevarse a cabo, y nos pareció conveniente hacerlo sin pérdida de tiempo. No eran tantas ni tan ilimitadas las opciones que teníamos para avanzar en la selección de quien pudiera asesorar, en primer término, a una empresa de aeronavegación y, en segundo lugar, conseguir a un socio para ella. Todas las opciones podrían perfectamente merecer comentarios porque en el país todo el mundo sabe quiénes son cada uno de los que participan en esto. Por lo tanto, estoy convencido que lo que se hizo fue motivado por la urgencia de las circunstancias y que se utilizó el procedimiento adecuado en un momento en que necesitábamos, más que nada, el reordenamiento de la empresa y una estrategia para poder sostenerla, ya que venía en caída libre por haber perdido toda referencia con Varig, que ya se había desentendido del asunto. Además, teníamos que sostener a PLUNA cumpliendo sus servicios porque el país necesitaba contar con ella durante la temporada.

Lo que estábamos procurando en ese momento era sacar adelante con mucha fuerza la negociación que se había dado con CONVIASA. Por esta razón, hoy señalaba al señor Legislador Moreira que es importante establecer las fechas porque una cosa es lo que sucedió en febrero o marzo, cuando todavía había una negociación en marcha, y otra lo que ocurrió días antes del 4 de noviembre -me refiero al acuerdo transaccional con Varig-, cuando la propia Venezuela comunicó su imposibilidad de seguir adelante con la negociación. Con una serie de apremios teníamos que definir una estrategia que rápidamente ordenara el conjunto de empresas que se habían interesado por el producto y había que convocar para que expresaran formalmente su interés.

Insisto en que actuamos con el convencimiento de que estábamos haciendo lo que podíamos, lo más rápido y mejor posible. Si se encuentra un camino de solución, estará confirmando que no nos hemos equivocado. Por cierto, estamos absolutamente seguros de lo que realizamos y las razones que tuvimos para hacerlo.

También es cierto que entre las empresas que se presentaron -no sé si son 72, 73 u 82- había un número importante dedicadas a la aeronavegación y nos inclinamos a analizar dichas propuestas. Hablamos con muchas empresas de todos los continentes y les fuimos haciendo llegar la información por parte de los agentes contratados, que habían hecho una preparación de la información sobre PLUNA que se podía adelantar a los interesados con determinadas condiciones de confidencialidad. Lamentablemente, en la marcha fuimos aprendiendo -no comprendiendo- que el negocio de PLUNA no necesariamente y en particular le interesaba a las empresas de aeronavegación ya instaladas; del mismo modo que sucedió con la asociación con Varig, les interesaba la asociación con PLUNA en la medida en que no querían dejar margen para un potencial competidor. Entonces, querían controlar las posibilidades de desarrollo de PLUNA, no en función de sus intereses y de las necesidades del Uruguay, sino en función de los intereses de las propias empresas interesadas. Creo que la mejor demostración es la asociación con Varig. ¿Qué pasó con Varig? Que no apostó al desarrollo de PLUNA; por el contrario, y sobran ejemplos de eso. Precisamente, cuando se realizó el análisis de algunas de ellas, se percibió que tenían ese interés, es decir, que no viniera un competidor a hacerse cargo de PLUNA y a competir con ellas, pero si no era un competidor ya no les interesaba tanto la asociación. Por eso -tal como me he referido en el desarrollo de mi exposición-, muchas de las propuestas no tenían que ver con la incorporación de nuevos equipos aéreos, con el desarrollo del personal o con el cumplimiento de más servicios, sino con restringir para que hubiera sólo determinados servicios de PLUNA o con la posibilidad de reducir el personal. Entonces, de alguna manera, nuestro planteo respecto a que hubiera un proceso de fortalecimiento de la empresa mediante la incorporación de nuevas máquinas, a fin de cumplir un rol que creemos que es necesario en el país, quedaba en una situación secundaria.

En ese sentido, se planteó -creo que fue el señor Legislador Amorín- la necesidad de conocer cómo se hizo el proceso de preselección. Ese proceso lo hicimos nosotros, en un intercambio permanente entre algunos de los que estamos acá, cotejando la información que iba llegando. Señalé que era un proceso de evaluación y de negociación sobre las ofertas en la etapa no vinculante y, fundamentalmente, en la etapa vinculante. En la etapa no vinculante, entre las seis propuestas que se habían presentado, en las que manifestaban interés y presentaban un plan de negocios, una sola era exclusivamente empresa de aviación, mientras que las otras estaban asociadas a empresas de aviación. Cuando llegó el momento del intercambio, esa empresa dijo que no presentaba oferta vinculante, que iba a esperar y que si el proceso de negociación no culminaba, entonces podrían contar con su interés. Y ahí está; nosotros tampoco nos podíamos permitir el lujo de no hablar más con esa empresa; por las dudas ahí está.

Esta es la confirmación de por qué las empresas de aeronavegación, en definitiva, en el proceso de selección, fueron quedando; lo que había más fuerza es de parte de los grupos que procuraban una inversión y que buscaban lograr un resultado de ella. Tampoco vamos a ser inocentes: quienes invierten en este negocio lo hacen con el objetivo de ganar dinero y no para hacer una contribución o una colaboración al país. Entonces, esperemos que este negocio pueda concretarse y que los inversores se saquen el gusto de hacer un muy buen negocio con PLUNA S.A., porque si es así nosotros vamos a tener un 25% que va a valer mucho más, y vamos a tener la posibilidad de defender el patrimonio del país y el interés de los uruguayos para poder actuar en la región.

Por último, me voy a referir al tema de las salvaguardas. El señor Legislador Gallinal pone el acento en esto, pero no sé si él estuvo presente cuando nosotros nos referimos a este capítulo. Tal vez debería repasar ese tema, pero no lo voy a hacer por respeto a los señores Legisladores, a menos que lo consideren necesario.

No digo que el capítulo de salvaguarda -que abarca cinco láminas de la presentación y un anexo- esté todo resuelto -nunca está todo resuelto-, pero creemos que se han incorporado muchos elementos a este documento que dan potestades muy importantes. Naturalmente, esto es así si se ejercen dichas potestades porque, como dije, la minoría también tenía algunas competencias en la asociación anterior, pero si no se ejercen no sirven de nada.

Estos capítulos de salvaguarda incluyen la mayoría en la Comisión Fiscal y un comité de apoyo de gestión, que es algo importante y que surgió de una discusión para que la gerencia fuera acompañada por un comité ejecutivo; finalmente, quedó redactándose un comité de apoyo de gestión integrado por un Director de la Serie A, un Director de la Serie B y el Gerente General, que no tiene marcadas limitaciones en cuanto a la reunión de Directorios, que tiene que ser mensual.

Hay algunas salvaguardas fuertes e importantes, que no son suficientes -ninguna lo es- si no se aplican o no se utilizan. No nos negamos a recibir observaciones o propuestas para mejorar, si es que tenemos posibilidad y tiempo de hacerlo, pero acá se ha dicho mucho. Sobre todo vuelvo a señalar -y no lo dije de casualidad- que hay que leer el artículo 402 de la Ley Nº 16.060, porque si lo hiciéramos creo que cambiarían las comisiones fiscales y las sindicaturas que funcionan en muchos otros sectores. Realmente, es muy amplio lo que la ley adjudica a los síndicos y a las comisiones fiscales, pero está muy extendida la idea de que el Síndico firma los balances de costado, después de que está todo pronto. Pido disculpas a los que pueda aludir injustamente, pero parecería que se trata de una figura que garantiza con su sola presencia, cuando debería hacerlo con su trabajo de todos los días en el seguimiento de la gestión. Por cierto, con esto que digo me comprometo a que los síndicos que actúen en esta nueva etapa de PLUNA S.A., si es que se concreta, trabajen todos los días y no vengan una vez cada seis meses.

SEÑOR IBARRA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Legislador.

SEÑOR IBARRA.- Señor Presidente: en estas casi cuatro horas de sesión fuimos escuchando con mucha atención las distintas intervenciones y, más allá de cierto conocimiento que teníamos sobre esta negociación que se está haciendo para asociar a PLUNA, debo decir que las distintas expresiones vertidas en Sala han sido absolutamente convincentes, en primer lugar, en cuanto a las dificultades que existen ante un servicio como el que cumple PLUNA, que está en rojo desde hace mucho tiempo y que está dando pérdidas mensualmente, y en segundo término, porque se están tomando las previsiones del caso, que es lo importante en este tipo de negocios para asegurar lo más posible el éxito de esta negociación que se hace con el consorcio, tratando de atar el paquete lo mejor posible.

Tengo entendido que en pocos años, PLUNA quebró tres veces y de ahí que se tuvo que recurrir, incluso, a hipotecar el patrimonio del propio Hotel Argentino de Piriápolis. Ante esta situación de PLUNA quebrada, acá hemos escuchado -tengo que decir con absoluta honestidad que me parece muy bien que se haga- por parte de la oposición, el reconocimiento de las dificultades actuales y anteriores de la compañía. Incluso se reconoció que cuando se presentó en el Parlamento el proyecto de la que sería la Ley Nº 16.211, también en aquel momento había dificultades y pérdidas, y estamos hablando del año 1991.

Asimismo se ha dicho, como objetando a la fuerza de Gobierno, que en el Frente Amplio hay distintas posiciones, cosa absolutamente lógica y natural, como sin duda puede existir ante cualquier tema en cualquier partido político democrático y participativo.

Si bien no la voy a leer, acá tengo una resolución del 29 de enero de este año, cuando se reunió la Mesa Política Nacional y por consenso, con una aprobación casi total, se estuvo de acuerdo con lo actuado por el equipo que está negociado y se respaldó el proceso de asociación de PLUNA. Por lo tanto, no nos preocupa ese tipo de diferencia de matices que pueda surgir.

Asimismo, se ha señalado que ha habido un cambio radical en cuanto a lo actuado por mi fuerza política con referencia a la Ley Nº 16.211. Algo se ha dicho acá al respecto, pero debo expresar que en aquel momento, como fuerza política entendíamos que determinados Entes Autónomos como ANTEL debían permanecer en la órbita del Estado, dado que son áreas absolutamente estratégicas. A pesar de que en la Ley Nº 16.211 figuraban ANTEL, PLUNA e, incluso, la supresión definitiva de ILPE -que en ese momento era un cadáver-, mi fuerza política actuó con criterio, asesorándose y recabando la opinión de distintos compañeros, y optó por presentar varios artículos a referéndum en los que, justamente, no figuraba el tema PLUNA. Se actuó de esa manera porque se veían, ya en 1991, las dificultades tremendas por las que atravesaba dicho Ente. En consecuencia, se dejó la puerta abierta para una asociación de PLUNA, y más allá de que es cierto que nosotros no la votamos, tampoco la cuestionamos a través del referéndum del 13 de diciembre de 1992. En esa oportunidad se obtuvo más del 73% y se evitó, de esa manera, la privatización de un Ente Autónomo -ANTEL- que entendemos absolutamente estratégico para el país. La validez de esa actuación ha quedado demostrada con la gestión que tiene ANTEL, por lo que, reitero, somos coherentes y de esa manera actuamos.

Asimismo, ha quedado demostrado -si bien tal vez no se profundizó demasiado- que el estado de PLUNA se origina como consecuencia de distintas situaciones que se dieron debido a pésimas administraciones. Quedó demostrado que tanto en la negociación con Varig como en el acuerdo que se logró, hubo una absoluta falta de controles en lo que tiene que ver con lo que ésta hacía como empresa privada, que sin ninguna duda estaba lesionando permanentemente a PLUNA. Ello fue consecuencia del desorden administrativo que durante décadas reinó en PLUNA, y al respecto hay responsabilidades directas de determinados Ministros. Además, por el exceso de facultades que se le dio a Varig, se llegó a este desastre que tenemos entre manos.

Entonces, me parece bien que se reconozca por parte de ambos partidos tradicionales, el hecho de que se apoya cualquier asociación con empresas públicas. Me parece correcto; es así. Ello ha quedado demostrado en el trámite del referéndum para derogar algunos artículos de la mencionada ley de ANTEL y también, más recientemente, con la de ANCAP.

Me da la sensación, señor Presidente, de que hemos tenido, en la exposición que han realizado el señor Ministro y sus colaboradores, una radiografía total de la situación de PLUNA, desde la década del noventa a la fecha.

Nos alegra que se esté buscando una solución definitiva, porque ello va a significar, antes que nada, seguir manteniendo el prestigio que PLUNA tiene a nivel internacional y, además, mantener la bandera uruguaya en los cielos del mundo. También se ha dicho y se expuso en una gráfica, que se han superado los US$ 100:000.000 de pérdidas; es decir que el Estado tuvo que asignar recursos por más de US$ 100:000.000 en poco más de diez años, lo que indica lo crítico de la situación.

También quiero destacar la importancia de la negociación que se realizó con Varig a fin de recuperar las acciones; más allá que desde el punto de vista formal eso todavía no se ha concretado, hay acuerdos que indican que se va a realizar en muy poco tiempo.

Ha quedado claro que existió un déficit muy importante en la administración de PLUNA y se ha demostrado lo negativo de la actuación de nuestros directores cuando existía la asociación con Varig. En ese momento, PLUNA prácticamente trabajó para Varig, por lo que fue gravemente lesionada. Por ejemplo, cuando se desmanteló el taller de PLUNA, se compraron los repuestos directamente a una de las partes interesadas, es decir, a Varig. Se privilegió a esta compañía y no a PLUNA en lo que refiere a los arrendamientos. Es importante destacar que esta situación de deterioro de la empresa comienza cuando se entregan a Candysur los servicios de tierra que atendía PLUNA. Respecto de esto también hubo una oposición importante de mi fuerza política, pero no contábamos con la mayoría necesaria.

La situación de vaciamiento de PLUNA se dio durante varios períodos. Así, en 1995 PLUNA contaba con un patrimonio de US$ 14:000.000, pero en 2005 llegó a tener un patrimonio negativo de casi US$ 3:500.000. Nos han entregado a PLUNA con atrasos con los proveedores, tal como pasó en todos los organismos del Estado. Esto se dio no solamente en los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados, sino también en los Ministerios.

Debo decir que se estaba perdiendo aceleradamente la imagen de la empresa, como consecuencia de la problemática que se originaba respecto del tratamiento de los usuarios.

Por lo tanto, es de hacer notar que esto viene de lejos; no es algo nuevo y es consecuencia de políticas económicas aplicadas, en cuanto al tema del Ente, que la perjudicaron y fue algo totalmente negativo.

Por lo tanto, quiero destacar -como dijo hace un momento el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas- que el tema de las salvaguardas y de los controles es para nosotros fundamental. Realmente, nos conforma una serie de salvaguardas que se están planteando en esta negociación -todavía tiene que correr mucha agua bajo el puente para que esta última se concrete- como por ejemplo...

(Murmullos en Sala)

- Solicito al señor Presidente que me ampare en el uso de la palabra, porque es público y notorio que hay varios grupos dialogando y, en lo personal, he sido muy respetuoso escuchando las distintas intervenciones. En consecuencia, esta fuerza política reclama que la Presidencia actúe si es necesario.

SEÑOR PRESIDENTE.- Así se procederá.

Continúa en el uso de la palabra el señor Legislador Ibarra.

SEÑOR IBARRA.- Gracias, señor Presidente.

Decíamos que el tema de las salvaguardas es muy importante, por ejemplo, en caso de venta de acciones, el procedimiento tiene que ser autorizado por el Poder Ejecutivo. También se establece el poder de veto que tienen, en definitiva, los Representantes del Estado a través de los dos Directores. En este punto se prevé, por ejemplo, la modificación del estatuto.

Por otro lado, destaco en forma fundamental la constitución de ese Comité de apoyo a la gestión que, en lo personal, es importantísimo, porque va a haber un control diario y se tendrá la mayoría en la Comisión Fiscal. También está el tema de los litigios y arbitrajes que se guiarán de acuerdo a la legislación uruguaya y que no suceda como ocurrió en negociaciones que se hicieron en el viejo Banco Comercial. En esa oportunidad, la definición de si teníamos que pagar 100 millones o 110 millones a determinados Bancos que también eran socios del Banco Comercial, se hizo de acuerdo a la jurisprudencia de otros países y no la uruguaya. Nosotros aprendemos y eso es muy importante.

Por último está el tema de que no nos pueden saquear. Varig actuó de una manera que determinó el vaciamiento de la empresa cuando, por ejemplo, quita la posibilidad de que funcione el taller de PLUNA atendiendo los aviones, cuando elimina la parte de repuestos y cuando adopta una serie de medidas. No se puede ser juez y parte, porque ello perjudica directamente al Estado uruguayo.

Otro aspecto importante es que en este caso -ojalá siempre sea así de ahora en adelante en nuestro país- se atiende el tema social que tiene que ver directamente con los 643 trabajadores de PLUNA que van a ser atendidos en cuanto a la permanencia de su fuente de trabajo. Incluso, en la prensa he leído que cuando PLUNA se ponga en pleno desarrollo y funcionamiento, quizás hasta se duplique el número de trabajadores de dicha empresa.

Sin duda, señor Presidente, el equipo negociador que está aquí presente, extremará los esfuerzos para asegurar las salvaguardas adecuadas y los controles estrictos para lograr que la asociación sea beneficiosa para los uruguayos. Por supuesto que nosotros respaldamos la negociación que se está haciendo.

Pensábamos presentar una moción que incluso fue redactada y que la Bancada por unanimidad compartía, pero se nos ha hecho ver que de acuerdo con el artículo 52 del Reglamento, en caso de llamado a Comisión General, no es pertinente presentar mociones. De todos modos, la vamos a leer para que se observe la unanimidad de pensamiento que existe a nivel de los Legisladores de nuestra fuerza política. La misma establece: 1º) Declarar satisfactorias las explicaciones brindadas a la Comisión Permanente del Poder Legislativo por el Ministerio de Economía y Finanzas, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas y el Directorio de PLUNA Sociedad Anónima, sobre la posible asociación de PLUNA. 2º) Respaldar el proceso que viene llevando a cabo

el Gobierno Nacional para potenciar nuestra empresa de aerolínea.

Muchas gracias, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: solicito que se habilite el uso de la palabra al señor Presidente de PLUNA, a efectos de realizar algunos comentarios que estime conveniente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Presidente de PLUNA, señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- Muchas gracias señor Presidente; muchas gracias señor Ministro.

En la discusión que se dio en la tarde de hoy, se puso énfasis en algunos puntos que interesan desde el punto de vista político y, a su vez, en las exposiciones se hicieron algunas afirmaciones o se plantearon interrogantes que tienen que ver con la empresa, más allá del problema político. No me voy a referir al tema de los controles, porque es algo que nos preocupa a todos y la exposición del señor Ministro fue muy clara. Sí quiero poner de manifiesto que cuando discutimos con el inversor, también lo hicimos en torno al tema de la seguridad.

Ante preguntas de la prensa hemos dicho, en más de una oportunidad, que PLUNA tiene tres prioridades. La primera de ellas es la seguridad; la segunda son los pasajeros y la tercera refiere a la ecuación económica. Muchas veces, por atender la seguridad, el pasajero sufre algunas demoras y hay que atenderlo brindándole comida, hotel y otras comodidades, así como endosando pasajes, lo que significa pérdida de dinero. Por ese motivo, la tercera prioridad es precisamente la ecuación económica. Esto también forma parte de la discusión que tenemos con los señores inversores y, por otra parte, es una determinación que nos han dado desde el día que nos hicimos cargo de la Dirección del Ente Autónomo, conjuntamente con el arquitecto Galcerán.

El otro problema es el que tiene que ver con la cantidad de empleados, aspecto a que aludieron algunos señores Legisladores. De acuerdo con las estadísticas internacionales, una empresa aérea tiene entre 110 y 130 trabajadores por aeronave. Este es el límite mínimo y máximo adecuado. Como es de conocimiento -todos manejamos esta información- al día de hoy, PLUNA con seis aviones, tiene 640 trabajadores. Dicha cifra sube un poco -30 ó 40 trabajadores más- durante el verano por la actividad zafral que se produce en Punta del Este. De todos modos, siempre estamos dentro de esos parámetros marcados internacionalmente.

Por último -hago hincapié en esto, porque me preocupa mucho- quiero referirme al futuro complemento de capital uruguayo de PLUNA Sociedad Anónima, agregado al 25% que sea propiedad del Estado, que es indudablemente uruguayo. En cierto modo aquí se habló -no me gusta utilizar este vocablo- con cierta sorna sobre un apellido. Quiero aclarar en este punto que, en los primeros tiempos, cuando nosotros tomamos la dirección de PLUNA, la primera persona que se nos acercó en Madrid para hablar sobre el tema, fue el señor Raúl Rodríguez. En aquel momento era simplemente un hincha de PLUNA y se preguntaba de qué forma se podía hacer algo por la empresa en esta nueva etapa. ¿Por qué lo hacía? Porque es hijo de uno de los aviadores emblemáticos de PLUNA. Hubo dos hermanos apellidados Rodríguez Escalada y uno de ellos fue precisamente el padre de Raúl Rodríguez. Incluso, a efectos de que conste en la versión taquigráfica y que lo sepan los señores Legisladores, cabe decir que a ese piloto fue a quien le tocó pilotear el avión de PLUNA -creo que fue un DC 3- que traía a los campeones mundiales de Maracaná en 1950. Entonces, según me explicaba el señor Raúl Rodríguez, ya a mediados de 2005, en su casa, se apostaba a ser hincha de PLUNA y de acuerdo a las conversaciones que hemos tenido con los señores que hoy en día aparecen con la mejor propuesta para esta empresa, este es precisamente el hombre que fue armando todo esto. Lógicamente esto también debe haber tenido un resultado desde el punto de vista de su participación accionaria. Digo esto porque, desde mi punto de vista, no hay duda de que esa participación accionaria es uruguaya y también, porque como las cosas que se dicen en el Parlamento se difunden a través de la prensa y llegan a los organismos internacionales, es conveniente saber por la OACI y por la IATA que PLUNA va a tener, si se termina este acuerdo con los señores de Leadgate y los de la sociedad anónima uruguaya, un 55% de capital de indudable procedencia uruguaya.

Estas eran las aclaraciones que quería hacer -no me corresponde entrar en discusiones o polémica- y me parecía que era conveniente marcar estas puntualizaciones por el interés de la compañía PLUNA.

SEÑOR BERNINI.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR BERNINI.- Deseo ser lo más breve posible y, además, creo que me exime de realizar más comentarios la exposición que ha hecho el señor Ministro sobre el tema.

En primer lugar, quiero reconocer en este ámbito que me equivoqué cuando voté en contra la propuesta del Partido Nacional de solicitar la presencia de los señores Ministros. Digo esto, porque a la luz de los hechos a todos nos ha hecho muy bien que se hayan presentado los señores Ministros y que hayan participado de la manera en que lo han hecho. Sin duda, entre otras cosas, si bien el proceso todavía no ha terminado, vamos a salir de aquí más fortalecidos, de modo que el proceso continúe y finalice con una

correlación de fuerzas -empleo este término, porque lo conozco bien- favorable que nos permita llegar a buen puerto. Por lo tanto, me parece que valió la pena que los señores Ministros hayan concurrido al Parlamento y que, repito, nos haya fortalecido a todos. Asimismo, si hay algo que me ha quedado claro es que el término "transparencia" se ha concretado en este ámbito, porque se ha dicho todo lo que se debía decir y eso es, precisamente, lo que nos permitirá continuar con el proceso que se ha iniciado.

Por otro lado, creo que el tema ya se ha analizado lo suficiente, aunque podríamos profundizar mucho más en lo que respecta al punto de partida, es decir, desde el que arrancamos para lograr, en primer lugar, parar el taxímetro. Aquí, sin duda, hay un taxímetro prendido hasta el día de hoy que nos sigue haciendo perder un dinero que es de todo el pueblo uruguayo, si es que pretendemos salvar la empresa de bandera. En lo personal estoy persuadido de que debemos resolver este tema rápidamente. En cuanto al punto de partida, es decir, sobre qué nos quedó de PLUNA S.A., más allá del repaso que ha hecho el señor Ministro Rossi, creo que podríamos estar horas hablando de la asociación que llevó a cabo esa empresa. A mi entender dicha asociación podría caracterizarse como un manual de lo que no debe ser una asociación para no fracasar. Independientemente del hecho de que defiendo la forma como un elemento importante en sí mismo, en definitiva, si nosotros a la hora de buscar los controles y los reaseguros que existían en esta sociedad con Varig no los aplicamos, objetivamente concluiremos en la realidad que todos conocemos y que no solamente implica esa pérdida patrimonial de la que he hablado. No hay que olvidar que PLUNA es una empresa de aviación que ha quedado prácticamente al borde de su capacidad operativa. Precisamente, para que la empresa cumpla con sus objetivos y siga teniendo una imagen como la que estamos tratando de defender, hemos tenido que gastar muchísimo dinero. Quiero reconocer a los trabajadores de PLUNA lo que han tenido que soportar trabajando durante estos diez años -aunque creo que esa situación viene desde antes, porque la empresa ya estaba mal antes de eso-, con el esfuerzo que ello implica y que nos ha permitido llegar a tener esta posibilidad de una negociación que contemple los intereses nacionales.

Asimismo, quiero saludar al Directorio y a la Gerencia actuales de PLUNA, porque, en definitiva, he percibido que a través de ellos y de los Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, pudimos lograr una negociación con Varig de resultados casi milagrosos. Por lo que surge de las fechas vemos que hemos hecho prácticamente un acuerdo de vinculación de hecho y al otro día se publicitó que la empresa Varig iba a remate. No quiero saber lo que hubiera pasado si no hubiéramos sacado -para decirlo pronto y bien- la pata del lazo. Obviamente, esto es producto de la gestión, del involucramiento y de la solución aportada por las autoridades del organismo y por los Ministros respectivos. Esto es algo que quiero resaltar, particularmente, para que conste en la versión taquigráfica. Diría que casi milagrosamente salvamos una situación que en caso contrario nos obligaría a estar hablando en otros términos. Creo que todos estamos preocupados para que se encuentre una salida y una solución al tema, porque también rescato el hecho de que objetivamente la intención de este llamado y las preguntas formuladas son las mismas que nos hacíamos todos. En definitiva, creo que es saludable que el asunto se esté planteando en estos términos y en este ámbito.

Como he dicho, esto es un proceso y, por otra parte, como en cualquier orden de la vida, no podemos tener un cien por ciento de certeza de que todo nos va a ir bien, incluso teniendo el mejor contrato o el mejor estatuto que se pueda lograr, como en todo negocio o empresa nos puede ir bien o nos puede ir mal. En definitiva, nadie tiene el futuro asegurado, aunque sí está claro que esto no nos debe inhibir para tratar de buscar la mayor cantidad posible de reaseguros o salvaguardas que defiendan al Ente y al Estado uruguayo. En lo personal, entiendo que el propio desarrollo de la intervención que han hecho los señores Ministros aporta la tranquilidad de que se está transitando por ese camino y que, objetivamente, en la medida en que todo esto se pueda concretar, estaremos ante el mejor escenario posible.

Por otra parte, quiero aclarar que hago mía la preocupación planteada por el señor Legislador Gallinal en cuanto a que lo más importante de todo esto es que, de hecho, aprendimos qué fue lo que pasó con la asociación de Varig y PLUNA. Considero que lo más importante es la aplicación del plan estratégico y de la gestión. En definitiva, el desarrollo que hacía el señor Ministro, sobre todo en lo que respecta a la creación del Comité de Apoyo a la gestión, que tiene un funcionamiento cotidiano y con todo lo que implican las sindicaturas y las distintas instancias que el señor Ministro acaba de enunciar, creo que se llega a los extremos necesarios como para que si se puede trabajar adecuadamente se lleven las cosas adelante de la mejor manera.

Creo que con esto estamos transitando un camino que nos permitirá lograr, fundamentalmente, dos objetivos: en primer lugar, salvar la línea aérea de bandera y que esta forme parte funcional de un proyecto que tenemos que defender, que es el de convertir a Uruguay en una plaza turística, de servicios. Tenemos que pensar en la logística y también en el transporte de carga, que es un área a la que PLUNA nunca se dedicó y que es muy importante, de acuerdo con lo establecido en el plan de negocios y por las propias características que tiene Carrasco con respecto a Buenos Aires y a San Pablo. Sin duda, esto nos dará un valor agregado en virtud de la proximidad que tenemos con las zonas en las que se da la operativa aeronáutica.

Considero que, además, uno de los objetivos fundamentales que debemos plantearnos es el de dejar de perder, porque todos sabemos que ya tenemos demasiadas pérdidas acumuladas. Volviendo al ejemplo que utilicé del taxímetro, quiero recordar que en este asunto sigue cayendo la ficha y eso forma parte de un costo que debe afrontar la ciudadanía uruguaya.

Finalmente, quiero decir que comparto la declaración que, objetivamente y desde el punto de vista formal no corresponde, pero que creo vale la pena explicitar claramente. Deseamos de manera ferviente que todo este proceso concluya para bien de acuerdo con los términos que se nos acaban de informar y que obviamente respaldo, tal como he sostenido hasta el momento.

SEÑOR LORENZO.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR LORENZO.- Señor Presidente: con respecto a la parte final del alegato que ha hecho el señor Legislador Bernini acerca de qué hubiera pasado si todavía existiera una parte del capital accionario de PLUNA en poder de Varig, creo que no debería ser apocalíptica porque, en realidad, no habría ocurrido nada. Cuando hay patrimonio neto negativo y se llega a una situación en la que es preciso resolver la sociedad desde el punto de vista legal, se hace un reintegro de capital y el que no comparece, desaparece.

En definitiva, no ocurriría nada. Entonces, es interesante ver cómo se plantea que el pasado está todo mal, está horrible y cómo nos puede ir bien o mal en el futuro. Pero lo que se hace ahora está bien y lo que se hizo antes está mal. Esa visión edulcorada de la forma de actuar es bastante común; por lo menos me alegro de que se haya reconocido en Sala que las solicitudes de comparecencia de Ministros a la Comisión Permanente no tienen por objeto atacarlos o tratar de complicarles la vida en pleno verano, sino discutir sobre temas que son importantes para el país, a lo que la Bancada oficialista se ha negado sistemáticamente en todas las comparecencias que se solicitaron en Sala.

En el fondo lo que hay aquí es una reprivatización de PLUNA sin un proceso competitivo previo. ¿El Gobierno tiene facultades para hacerlo? Efectivamente, es así. Sin embargo, debo decir que integro junto con el señor Legislador Bernini una Comisión Investigadora que analiza la actuación de los Entes Autónomos en el período 2000 - 2005 y que nos ha tocado abordar situaciones muy complejas. Con el diario de los lunes es muy fácil ver algunas cosas, pero en ese campo gris que existe entre una entidad de naturaleza privada, como lo es PLUNA S.A., y un ente público, como PLUNA Ente Autónomo, ya hemos tenido varios problemas. Algunos se han generado a partir de gestiones absolutamente inapropiadas, mientras que otros surgieron por intentar salir de una situación compleja que se resolvió mal, sin las garantías debidas y con negociaciones en las que el presidente de una sociedad anónima -en este caso, me estoy refiriendo a SADUC- renegocia contratos dejando al Estado expuesto a reclamos de todo tipo.

Acá no se trata de resolver si PLUNA debe asociarse o no -por lo menos, el Partido que integro está de acuerdo con ello-, sino cómo se lleva adelante ese proceso.

La verdad es que, como estuve ausente de Sala, pensé que lo que estaba haciendo un señor Legislador era la realización de una crónica de lo ocurrido en la sesión en versión oficial. En realidad, pedí la palabra para formular una pregunta al señor Presidente de PLUNA, pero las intervenciones anteriores motivaron que hiciera estos comentarios. Me gustaría saber cómo se gestionan actualmente los servicios de tierra, tanto en Montevideo como en Laguna del Sauce, porque tengo entendido que ello insume costos muy importantes por el traslado de los funcionarios a esa localidad y por el gasto que implica la existencia de equipos sobredimensionados para los requerimientos de las aeronaves que recalan en ese aeropuerto. También quisiera conocer el plan de negocios de esta nueva asociación que aquí simplemente se ha esbozado con algunos títulos, particularmente, con relación a la etapa en que se quitó a PLUNA el monopolio de esos servicios y se liberalizó su prestación desde hace un tiempo. Aquí se ha dicho que uno de los motivos por los que PLUNA había perdido su rentabilidad tenía que ver con el hecho de no prestar más esos servicios de tierra que se entendieron como fundamentales en la historia que el señor Ministro hizo de la debacle del Ente.

SEÑOR BOUZAS.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Presidente de PLUNA.

SEÑOR BOUZAS.- Efectivamente, hemos ubicado el principio del desbarranque de PLUNA Ente Autónomo en el momento en que se le quitan los servicios de asistencia en tierra en el Aeropuerto Internacional de Carrasco. Este tema fue debatido en esta misma Sala hace aproximadamente trece años y el Senado llegó a la conclusión de que aquella medida que se tomó comprometería el futuro de PLUNA. ¿Por qué? Porque en ese momento, de cada $ 100 que PLUNA recaudaba $ 73 provenían del servicio de pasajeros y carga y $ 27 del “handling” en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, servicio que también era utilizado como canje en los aeropuertos de Madrid, San Pablo, Río de Janeiro y en Aeroparque. Esto permitía que la ecuación económica en esos momentos fuera bastante sostenible pero, al haber perdido la prestación de esos servicios, la condición económica del Ente empezó a deteriorarse. Al quitarse este servicio del Aeropuerto Internacional de Carrasco y otorgarse la concesión del Aeropuerto de Laguna del Sauce, se hizo un acuerdo en el que tengo entendido participaron el Directorio de PLUNA Ente Autónomo y el sindicato de trabajadores -que actuó en defensa de la fuente de trabajo de quienes se desempeñaban en la asistencia en tierra-, llegándose a un contrato con el concesionario. Allí se establecía que PLUNA hacía el servicio de asistencia en tierra con un canon del 31%, de manera que el concesionario cobraba y facturaba por ese servicio y le pagaba al Ente ese porcentaje. A su vez, para el caso de los servicios que se prestaban a PLUNA, se consideraba una autoprestación del Ente, por lo que seguía funcionando en la misma forma en que lo hacía hasta el momento en el Aeropuerto Internacional de Carrasco. Cuando sobrevino la privatización, en el

año 1995, el Directorio de PLUNA de la época se puso de acuerdo con el concesionario del Aeropuerto de Laguna del Sauce, estableciendo que el Ente dejaba de autoprestarse el servicio para pasar a ser un cliente más. Esto motivó que la facturación de PLUNA en detrimento del interés económico del Ente, pasara a ser un 31% que obtenía por concepto de canon. Posteriormente, hubo una modificación y, entre los años 1998 y 1999 se entendió que el canon debía subir al 35%.

Con respecto a lo que dice el señor Legislador con relación a la maquinaria, no se trata de que la que se utiliza en ese aeropuerto sea excesiva, sino que debe rotarse porque tiene sus años y requiere cierto mantenimiento. A su vez, la mayoría del personal que allí trabaja vive en Montevideo y, por lo tanto, recibe un viático por concepto de traslado. ¿Cuál es la opinión de este Directorio sobre el mantenimiento de esta situación? Para tratar el tema invitamos al concesionario del Aeropuerto de Laguna del Sauce a llegar a un acuerdo más equitativo por el que PLUNA volviera a autoprestarse el servicio de tierra, a lo que no se accedió. Luego hicimos una nueva propuesta recogiendo un consejo de la Auditoría Interna de la Nación en el sentido de cambiar el porcentaje del canon del 35% al 50%, con lo que PLUNA llegaría a una situación de estabilidad. Lamentablemente, tampoco se pudo lograr esto hasta el día de hoy. Creemos que el contrato de Laguna del Sauce es malo, pero tiene las siguientes ventajas. PLUNA dispone del personal más apto para desarrollar el trabajo de asistencia en tierra de los aeropuertos del Uruguay, tal como surge de la comparación entre la asistencia en tierra realizada por PLUNA Ente Autónomo y la efectuada por el actual concesionario del Aeropuerto Internacional de Carrasco. Notoriamente, la efectividad del servicio prestado por PLUNA Ente Autónomo es muy superior, al extremo de que nunca hubo que lamentar ningún accidente con las maquinarias o lesiones en el personal. Precisamente, el personal que se desempeña en esta tarea, que es muy apto para la función, puede ser el punto de partida de una futura autoprestación de PLUNA S.A. en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, tema que también está incluido en la discusión que mantenemos con los inversores que se han seleccionado. En definitiva, concuerdo con el señor Legislador en que aquel cambio -que se hizo en marzo o abril de 1995- realizado al contrato del concesionario del Aeropuerto de Laguna del Sauce con PLUNA Ente Autónomo, fue muy malo para los intereses del Ente Autónomo y, por lo tanto, también para los del Estado. A pesar de los cambios que se le hicieron al contrato celebrado durante el año 1995 -creo que fue en el mes de marzo o abril-, entre el concesionario Aeropuerto de Laguna del Sauce y PLUNA Ente Autónomo, éste resultó muy malo para los intereses del Ente Autónomo y, por lo tanto, para los del Estado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro de Economía y Finanzas.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- No voy a hacer uso de la palabra con el ánimo de alargar esta sesión que creo que ha sido muy fructífera para todos, tanto para los convocantes como para quienes venimos a dar explicaciones.

Muy brevemente quisiera señalar, por supuesto corriendo el riesgo de que el espíritu de aquel gran Legislador que fue Dardo Ortiz se levante y diga: "Va a ver que no lo logra", algunos aspectos importantes de este proceso y, quizá, referirme a algún tema que probablemente deba ser remarcado. No quiero dejar de expresar que comparto absolutamente las explicaciones que daba el señor Ministro Rossi, con mucha solvencia, y aclarar que el Ministerio de Economía y Finanzas ha participado de todas estas etapas recientes que se han venido desarrollando, apoyando al Ministerio del ramo -es decir, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas- y, naturalmente, sintiéndose absolutamente solidario con todo este proceso, técnica y políticamente hablando.

En primer lugar, si es posible, quiero dar tranquilidad a todos los señores Legisladores que legítimamente puedan tener dudas todavía o discrepancias, diciendo que el primer destino de toda la documentación detallada de esta operación va a ser el Parlamento. Además, quienes estamos hoy aquí participando de esta sesión, nos comprometemos a cumplir con nuestra obligación y presentarnos todas las veces que el Parlamento así lo decida, para seguir profundizando este análisis. No tengan dudas, señor Presidente y señores Legisladores, de que esa documentación demostrará que se ha cumplido con mucha profesionalidad y responsabilidad este proceso. No tengan dudas de que la oferta seleccionada ha sido por muy lejos la mejor de todas y que es una oferta por demás sólida, superando todas las expectativas que se podrían haber tenido al respecto cuando comenzó esta experiencia. Esa documentación va a demostrar, a nuestro juicio fehacientemente, algo que ya ha sido dicho y pido disculpas si lo repito: no hay ni venta ni reprivatización alguna. Por supuesto, esta es una frase y quiero explicar lo que estoy tratando de decir. Cuando digo "no hay venta", me refiero a los activos nacionales que tenemos hoy; no estamos vendiendo ninguno. Cuando digo "no hay reprivatización" me atengo a lo que significa reprivatizar, es decir, volver a privatizar algo que ya fue privatizado; tampoco eso está ocurriendo. Lo que sí está ocurriendo es una ampliación de este negocio aeronáutico nacional, modificando la correlación de sus participantes, sin duda -adelanto que de otra manera no hubiera sido posible salvar a la bandera nacional volando- y, por lo tanto, aunque no sea muy riguroso decirlo así, lo que el país dispone ahora es lo que no sólo no se va a vender ni reprivatizar sino lo que se va a asociar sobre la base de esta nueva correlación que está propuesta. Con muchas ventajas. Permítanme decirles que vamos a llegar -y esto conviene saberlo con claridad- al final de este proceso con un patrimonio neto de US$ 1:000.000 y el socio va a colocar, con las garantías que ya explicó el señor Ministro Rossi, US$ 15:000.000. Esa va a ser la proporción real. Por lo tanto, vamos a tener, aproximadamente el 25% colocando el 7% del patrimonio, y el socio va a representar el 75% del patrimonio, aproximadamente, aportando el 93% de los fondos. Esto no es poca cosa: llegar al 25% con un 7% creo que es

absolutamente ventajoso para el país, y eso es lo que ya está comprometido a esta altura del proceso de negociación.

Me gustaría ahora referirme a los temas vinculados con la empresa Ficus porque los aspectos de legalidad ya han sido discutidos. Es necesario señalar que estamos absolutamente conformes con el trabajo realizado por esta empresa, que está integrada por un conjunto de profesionales muy solventes que han hecho un excelente trabajo en este caso, que se va a ver coronado por el éxito, como ustedes podrán comprobarlo y así lo demostrará la documentación que va a llegar a esta Casa antes que a ningún otro lado.

Antes que nada, quiero solicitar que no se haga más el cuento de la "tarjetita", no sólo por ser falso, sino porque no suelo entregar tarjetas de otras personas ni instituciones, apenas entrego, y con mucha reticencia, la mía. Así que espero que no se siga con esta versión que he escuchado reiteradamente. Se mencionaban versiones de prensa, concretamente al diario "El País", pero hay otras versiones que dicen exactamente lo contrario y no fueron citadas. Por ejemplo, la contestación del señor Elberse cuando le preguntan esto en una entrevista concedida al semanario "Búsqueda" y dice: "No sé cómo salió esa versión a la prensa, pero no fue así". Por lo tanto, sugiero que si vamos a usar la prensa como fuente utilicemos todos los medios de comunicación, sobre todo, cuando se hacen afirmaciones que tienen un cierto tinte ofensivo.

Por otra parte, Ficus no tomó ni una sola decisión sobre este proceso, ni en cuanto a los criterios orientadores que están en la presentación que hizo el señor Ministro Rossi y que fueron decididos por quienes condujimos políticamente este proceso, es decir, los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y Economía y Finanzas, ni en lo que tiene que ver con las ofertas no vinculantes y vinculantes. En fin, no definió ni uno solo de los aspectos relevantes de este proceso. Las decisiones son nuestras, tal como quedará, una vez más, reafirmado documentalmente con lo que habremos de remitir al Parlamento. Las decisiones las tomó el Ministerio del ramo con el apoyo del Ministerio de Economía y Finanzas que aportó a este proceso un conjunto muy seleccionado y profesional de asesores. Reitero que fuimos nosotros los que tomamos las decisiones, como no podía ser de otra manera.

Por otro lado, Ficus no participó absolutamente en la venta del Nuevo Banco Comercial. Nada que ver. Dicha venta se realizó seleccionando un "broker", también por un proceso no licitatorio que se llama INFUPA, presidido por el ingeniero Martín Solanet, una firma argentina que, dicho sea de paso realizó un excelente trabajo.

Finalmente, Ficus no tiene ningún negocio con el Estado uruguayo. Es más; el que quiso tener lo perdió, porque intentó ser agente financiero de la Corporación Vial del Uruguay y perdió el concurso. De modo que no vinculen a esta firma con otros procesos del sector público, porque no hay ninguno. Está promoviendo la aceptación de una zona franca -tal como fue mencionado en Sala-, lo que no está resuelto todavía porque hay que analizar que se cumplan todos los requisitos que la ley exige. Nosotros nos guiamos por la ley de zonas francas, y si se cumplen esos requisitos, quizás este proceso tenga un final positivo, pero de lo contrario no. Crean ustedes que en estos casos examinamos con lupa los procesos.

Por otro lado, aunque se planteó que era una locura, igual quiero aclarar que Ficus no participará de la gestión de la nueva sociedad. Reitero que el tema fue calificado de disparate, pero de todos modos quedó en la versión taquigráfica. Nuevamente, versiones de prensa nos permiten saber con total claridad que los propios integrantes de Ficus descartan explícita y públicamente esta posibilidad, como no podía ser de otra manera. Están asesorando a una de las partes y, por lo tanto, sería terrible desde el punto de vista ético que participaran del negocio. No lo harán y tampoco lo permitiríamos.

A fin de no extenderme más, simplemente deseo hacer algunas aclaraciones sobre los conceptos de inversión, capital y modalidades de financiamiento, tres conceptos que debemos tener mucho cuidado en diferenciar. Inversión no es capital y, al mismo tiempo, esos dos procesos son muy distintos a las modalidades que se utilizan en la práctica para financiarlas. Por ejemplo, uno puede hacer inversiones físicas o financieras y, a su vez, puede financiar esto con capital propio o a través de diversas modalidades de intermediación, como la deuda, el fideicomiso, etcétera. Hay muchos instrumentos financieros.

Cuando decimos y repetimos -ustedes lo verán en la documentación- que estamos apuntando a una inversión de US$ 177:000.000, no sólo nos estamos ajustando estrictamente a la realidad, sino que desde cierto punto de vista podemos -y ojalá que sea así- quedarnos cortos dado que, como aclararé a continuación, el financiamiento destinado a incorporar la nueva flota es un mínimo; de ahí para arriba. Voy a explicar por qué. Los US$ 15:000.000 son para iniciar esto, con las garantías que ya explicó el Ministro Rossi. Hablamos del 93% del patrimonio inicial, contra uno que ponemos nosotros. Luego tenemos una línea de crédito de US$ 10:000.000, lo cual es una modalidad de financiamiento de la inversión. Junto con ese capital que habrá de integrarse para iniciar el negocio se abre una línea de crédito con la solidez que da un grupo inversor de esta categoría.

Finalmente, hay US$ 152:000.000 respecto de los cuales quiero destacar varias características. En primer lugar, no debemos verlos todos juntos, porque esto va a corresponder a financiamientos de una flota que se incorporará gradualmente. En segundo término, los US$ 152:000.000 constituyen una garantía que está fuera del balance, que en la jerga técnica se suele llamar precisamente así: "garantía fuera de balance", por su traducción del inglés. ¿Para qué sirve? Para acceder a los financiamientos correspondientes

y poder aplicar dos modalidades de incorporación de esta nueva flota: el leasing operativo, esto es, el leasing que arrienda naves con opción a compra al final del contrato, y el leasing financiero. Por lo tanto, esta garantía fuera de balance va a hacer intervenir, apenas esto se ponga en marcha exitosamente -como esperamos-, el juego de activos y pasivos que tiene todo balance, ahora sí dentro del propio balance. Si se culmina un contrato de leasing operativo de naves haciendo la opción de compra, aquella figurará en el activo y si se utilizó algún préstamo, éste quedará registrado en el pasivo. Entonces, ¿por qué decimos que es una inversión? Porque son los recursos que se pondrán en juego para incorporar la nueva flota con los intervalos de tiempo que sea necesario a los efectos de que la operación pueda concretarse en la práctica. Anteriormente, aclaré que esto iba a ser un mínimo y, en realidad, lo será. Si las cosas marchan bien -como deseamos-, en definitiva es muy probable que la cifra de US$ 152:000.000 termine incrementándose. Por eso hablamos de mínimo; como mínimo, esta es la condición que estamos firmando y que constará en la documentación que oportunamente recibirán los señores Legisladores. Lo cierto es que en la práctica puede ser más.

En conclusión, les pido que tengan en cuenta todos estos aspectos, porque además de resultar relevantes para la operación, me parece que terminan de confirmar el paso que estamos dando.

Por último, sin ánimo de reabrir una discusión que fue muy rica y que respeto mucho, deseo hacer mención al tema de por qué no hubo un llamado a licitación pública para hacer esta selección. Reitero que no es mi intención reabrir una polémica ni quedar con la última palabra, sino que solamente les pido que tengan en cuenta lo que voy a decir. Según el Estatuto de las sociedades anónimas -creo que a eso se acercaba el señor Legislador Lorenzo en su última intervención-, cuando el patrimonio cae por debajo del capital integrado en un 25%, existen dos opciones: la disolución o la recapitalización. Precisamente, eso fue lo que ocurrió: tuvimos un patrimonio que cayó en un 25% por debajo del capital integrado y, en definitiva, solamente teníamos esas dos vías de salida. Fue así que resolvimos recorrer la segunda, esto es, la recapitalización de una compañía quebrada pero que seguía y sigue volando, con la esperanza de salvarla, de lograr una asociación de este tipo -como la que estamos a punto de conseguir- para que, reitero, la Bandera uruguaya siguiera volando. Aclaro que esto de la Bandera no es un símbolo retórico, sino que constituye un capital del país. La quinta libertad del aire sólo la tienen las líneas de Bandera, las que por esa ventaja y capital pueden recoger pasajeros, carga y correo en una ruta en puntos intermedios, por ejemplo, sin pedir permiso a nadie. Esto es un capital para una compañía aérea. Por todo esto es que resolvimos seguir volando y hacer el intento en ese sentido.

Tengamos en cuenta que estábamos ante una situación compleja en la cual la firma había contratado un intermediario profesional y era *vox pópuli* que la compañía estaba quebrada, aun cuando seguía volando. En ese marco, ¿qué efecto hubiera tenido un llamado a licitación? Sin duda, hubiese sido algo muy complicado, en primer lugar, porque planteado como un llamado a licitación pública internacional no hubiese sido atractivo para nadie y, en segundo término, por la complejidad de la presencia de un intermediario que, según la firma, iba a buscar socios o esta asociación. También influía la situación económico-financiera y los aportes que el Ministerio de Economía y Finanzas realizaba todos los meses. Era un barril sin fondo con el que había que terminar lo antes posible. Tengamos en cuenta que esos recursos se retiraban de algún lado, porque al asignarlos aquí no eran dispuestos para otros fines. Sin duda, todo esto agregaba complejidad a una situación que debíamos terminar cuanto antes. Precisamente por ello apostamos a este camino.

Yo no les pido que lo compartan, sino simplemente que entiendan cuáles fueron las complejas razones que nos llevaron a hacer esto. Recuerden que la iniciativa de la vinculación con PLUNA la toma Ficus -que es un intermediario solvente que sale a buscar una asociación-, porque ese es su trabajo, vive de eso. Entonces, se acerca a PLUNA y, después de haber estudiado el panorama aeronáutico internacional, presenta un plan para actuar en la materia. De modo que ya tenía una cierta composición de lugar de la situación en que estábamos. Esto debemos unirlo a los elementos de complejidad que acabo de citar -sobre la base de un conjunto de antecedentes que se sintetizan en esto de los ochenta potenciales interesados-, y vemos que profesionalmente, en función de los contactos de la firma, se desarrolla la negociación, quizás con reserva profesional, pero con contactos y con el acceso a información que a veces por la vía de una licitación no se consigue.

Solicito a los señores Legisladores, insisto, no que compartan pero sí que acepten nuestro punto de vista, porque de esta forma se consigue mucho más que con una licitación pública.

Hoy el señor Legislador Moreira dijo algo importante que quisiera rescatar; expresó: "Si al menos se hubiera tomado en cuenta la esencialidad" -creo que usó esa palabra- "de lo que es un llamado público a licitación". Quiero dar la tranquilidad a los señores Legisladores de que tuvimos en cuenta esa esencialidad, porque todos los pasos que se recorrieron para llegar a Leadgate fueron muy rigurosos y tuvieron el mismo efecto que haber hecho estrictamente un llamado a licitación pública internacional. Repito que se recorrieron todas las etapas y se analizó con la premura y con la responsabilidad del caso lo que estaba en juego: no seguir dilapidando recursos nacionales que no teníamos derecho a seguir dilapidando y, al mismo tiempo, hacer un último intento por llegar a una sociedad seria, rigurosa y responsable.

Crean los señores Legisladores que este es el caso, y aunque hoy no estamos en condiciones de entregar docu-

mentos, seguramente van a poder comprobarlo a la brevedad.

Era lo que quería decir.

SEÑOR LORENZO.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Legislador.

SEÑOR LORENZO.- Señor Presidente: las palabras del señor Ministro referidas a la importancia de la bandera y la quinta libertad, muestran claramente que lo que aporta PLUNA no es solamente un millón. Además, la valuación no se hace sólo con el método de libros. Concretamente, quisiera saber si el señor Ministro puede hacer referencia a alguna oferta descartada en este proceso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Economía y Finanzas.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- La información sobre las ofertas descartadas no la puedo aportar hoy por las razones de la diligencia debida que debo recorrer.

5) SE LEVANTA LA SESION

SEÑOR PRESIDENTE.- Hemos llegado al fin de la jornada y creo que todos los Legisladores han tenido oportunidad de expresarse. Convoco al Cuerpo para mañana a las 15 horas, si así lo indica la voluntad de los miembros de la Comisión Permanente.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Es la hora 20 y 54 minutos)

SEÑOR SENADOR CARLOS BARAIBAR
Presidente

Arq. Hugo Rodríguez Filippini
Dr. José Pedro Montero
Secretarios

Sra. Nelly Tavares
Directora del Cuerpo de Taquígrafos del Senado

Corrección y Control
División Publicaciones del Senado

Dep. Legal Nº 211.038/07 - Central de Impresiones Ltda.